



UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR

SEDE ECUADOR

AREA DE GESTIÓN

MAESTRIA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**“MICROFINANZAS: ANALISIS DE ALTERNATIVAS METODOLOGICAS DE
CONCESION DE CREDITO MICROFINANCIERO EN EL SECTOR URBANO”**

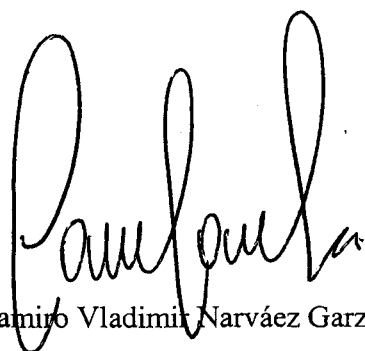
RAMIRO VLADIMIR NARVAEZ GARZON

2003

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de partes de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ramiro Narváez', with a stylized flourish at the end.

Ramiro Vladimir Narváez Garzón

Quito, septiembre del 2003

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR

SEDE ECUADOR

AREA DE GESTIÓN

MAESTRIA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**“MICROFINANZAS: ANALISIS DE ALTERNATIVAS METODOLOGICAS DE
CONCESION DE CREDITO MICROFINANCIERO EN EL SECTOR URBANO”**

RAMIRO VLADIMIR NARVAEZ GARZON

PROFESOR TUTOR

EC. WILSON ARAQUE

2003

RESUMEN

El Microfinanciamiento arranca en la década de los años sesenta, al inicio de una orientación social y atendido generalmente por organizaciones no gubernamentales (ONGs), las mismas que fueron abriendo camino para que esta actividad este considerada como industria y sea cubierta también por instituciones financieras formales.

En la actualidad el reto es de que sus ejecutores se conviertan en proveedores sostenibles de servicios. El microfinanciamiento no se ha quedado afuera de la globalización, es así que en América Latina muchas instituciones aúnan esfuerzos y comparten experiencias para brindar mejores servicios a los clientes microempresarios.

Estas microempresas al carecer de fondos suficientes para continuar impulsando sus proyectos y al no tener acceso a la banca formal acuden a prestamistas informales accediendo al capital en condiciones totalmente injustas, las instituciones financieras especializadas han desarrollado diversas metodologías de diagnóstico, evaluación y calificación de las microempresas pero muchas de ellas experimentales para poder ofrecer un servicio adecuado. Toma gran importancia el profundizar en el estudio de las microfinanzas y el de lograr plantear una metodología adecuada que garantice el apropiado funcionamiento estas instituciones y el desarrollo de las microempresas.

INTRODUCCIÓN

El sector informal de la economía durante mucho tiempo no a tenido acceso a créditos por parte de la banca tradicional formal, por lo tanto se volvió una practica común por parte de estos microempresarios el acceder a créditos con prestamistas informales en condiciones totalmente injustas debido a su alto costo.

El crecimiento del sector informal despertó gran interés entre los que trazan las políticas de gobierno, los programadores, los catedráticos, los profesionales del desarrollo y en varias instituciones financieras que pretendían incursionar en este creciente mercado.

Se determino que las microfinanzas, se constituían en un medio para promover el desarrollo económico a través de la microempresa, y hoy se constituyen en un elemento preponderante en la formulación de estrategias y programas de desarrollo. Tal es su importancia que han sido denominadas “las nuevas finanzas para el desarrollo” y forman parte de las agendas de organismos internacionales, agencias de desarrollo, de todos los niveles de gobierno y en los planes estratégicos de varias instituciones microfinancieras.

Muchas de las instituciones que iniciaron sus programas de microcrédito no cumplieron con los objetivos deseados incluso con dificultad se encontraba alguna que sea autosustentable, es por eso que la presente investigación busca analizar las alternativas metodológicas de concesión del crédito desarrolladas en microfinanzas que permiten a las microempresas acceder al crédito y además garantizar el repago de la operación a la institución financiera.

Para esto se analiza en el primer capítulo el desarrollo del sector microempresarial, el microcrédito y varios de los criterios utilizados para su definición, así como también las

experiencias del banco de Grameen considerado como pionero en las microfinanzas. Se presenta las clasificaciones que se realizan de los distintos segmentos de microempresas, para posteriormente se aplique la metodología de crédito adecuada en función de la pirámide empresarial.

En el segundo capítulo se analiza a las Ong's, su participación dentro del desarrollo de las microfinanzas y los factores claves para el éxito de un programa en este campo. Se realiza un análisis de la oferta y demanda basados en el estudio de las necesidades de financiamiento del sector.

Se considera de gran importancia definir las herramientas de análisis más adecuadas para la concesión del crédito a las microempresas que garantice una adecuada utilización del mismo y el repago del crédito a la institución que los atiende. Por lo que en el tercer capítulo se estudia las metodologías de crédito enfocadas a las microfinanzas y su importancia, analizando la metodología de crédito individual y la metodología de crédito en grupo solidario principales métodos para la concesión de microcréditos.

En los anexos se presenta en primer lugar un resumen basado en el libro "Experiencias ecuatorianas en microfinanzas", tomados del libro Microfinanzas en el Ecuador, editado por Alexander Shapleigh y Fernando Fernández. "Proyecto Salto" y en una segunda parte se presentan varios casos de análisis de microcrédito tomados del Manual de inducción para asesores de crédito, de fundación alternativa Banco Solidario, los cuales se han analizado, modificado y desarrollado por el equipo de asesores de crédito de la Agencia Centro de Banco Solidario.

Para la presente investigación se utilizó el método científico aplicado a la metodología crediticia, utilizando como métodos básicos, el Histórico analizando e interpretando los acontecimientos que marcaron el desarrollo del tema; El método inductivo por medio del cual se extraerán conclusiones generales como consecuencia de la observación controlada de hechos individuales; el método deductivo, donde mediante el uso de procedimientos lógicos adecuados se partirá de lo general, para llegar a conclusiones particulares.

Para el desarrollo de la investigación se recurrió a bibliografía y documentación existente en bibliotecas generales y especializadas en el tema como la de la Fundación Alternativa, CPESIU, IPC, INATEC, Corporación Financiera Nacional, así como también a los archivos de instituciones que se encuentran vinculadas con el tema de investigación como el BID, La Red Financiera Rural, Banco Solidario, Credife, entre otras y materiales de análisis y experiencias recopiladas por el autor de la información.

INDICE

Capítulo I. Relación, sector informal y microempresa	pag.
1. Desarrollo del sector informal y la microempresa	10
2. Microfinanzas	
2.1. El concepto de microfinanzas	11
2.2. Orígenes y antecedentes de las microfinanzas	12
3. El microcrédito	15
3.1. Criterios utilizados para su definición	16
3.2. El origen del microcrédito	18
3.3. La experiencia del Banco Grameen	19
3.4. Análisis del microcrédito	20
4. Microempresa	23
4.1. Características	24
4.2. Clasificación de las microempresas	25
4.3. Microempresas de subsistencia	26
4.4. Microempresas de acumulación simple (o de expansión)	27
4.5. Microempresas de acumulación ampliada (o de transformación)	28
4.6. Pequeña empresa	29
5. El microempresario	30
5.1. Definición	30
5.2. Características	30
 Capítulo II. Estudio del sectorial y necesidades de financiamiento	
1. Las Ongs' y su participación en el desarrollo de las microfinanzas	33
2. Características principales de las Ongs'	34
3. Factores claves de éxito para un programa de microfinanzas	38
4. Factores que intervienen en las microfinanzas	39
5. La oferta y la demanda en las microfinanzas	41
6. Calculo de la demanda en las microfinanzas	44
7. Posibilidades y limitaciones económicas del sector de la microempresa	49
8. Crédito microempresarial en el Ecuador	55
 Capítulo III. Metodologías de crédito enfocadas a las microfinanzas	
1. La importancia de la tecnología crediticia en microfinanzas	60
2. Tipos de tecnologías crediticias	62
3. Elementos claves de la tecnología	64
4. Crédito individual	65
4.1. Tecnología crediticia individual	65
4.2. Flujo metodológico de crédito individual	70
5. Tecnología crediticia grupal	71

5.1. Consideraciones acerca de las políticas de créditos para grupos solidarios	74
5.2. Flujo metodológico de crédito en grupo solidario	75
6. Generalidades en la aplicación de la metodología crediticia	77
7. Pirámide empresarial y su relación entre la capacidad y voluntad de pago	79
8. Evaluación de ambas tecnologías	82
9. Breve revisión del proceso crediticio	83
9.1. Selección de la zona geográfica	84
9.2. Estudio preliminar de mercados	85
9.3. La promoción	85
9.4. Charla informativa	86
9.5. Verificaciones de datos de las solicitudes de crédito	86
9.6. Inscripción del grupo e informe de riesgos	87
9.7. Visita al negocio	87
9.8. La consolidación del grupo solidario	88
9.9. La inspección socio- económica individual y grupal	88
9.10. El pre-comité y el acta de constitución	91
9.11. Comité de crédito	91
9.12. Desembolso	92
9.13. Verificación de la inversión	93
9.14. Seguimiento	93
9.15. Représtamos	94

Capítulo IV. Conclusiones y Recomendaciones

1. Conclusiones	95
2. Recomendaciones	97

Anexos

1. Experiencias ecuatorianas en microfinanzas
2. Casos prácticos

CAPITULO I.

Relación, sector informal y microempresa

1. Desarrollo del sector informal y la microempresa

A finales de la década de los setenta se empezó a denominar como sector informal de la economía a aquella porción creciente de la fuerza laboral (principalmente urbana) que no encontraba trabajo en el sector moderno de la economía, y que se veía obligada a crear su propio empleo por medio de la generación de alguna actividad económica, que la provea de los ingresos indispensables para su subsistencia.

Posteriormente a partir de la década de los ochenta, a estas unidades económicas, se les empezó a denominar microempresas. Muchas corrientes señalaban que este sector de la economía tenía un carácter pasajero, pero contrario a esto, el sector de la microempresa no solo que no ha disminuido, sino que ha mostrado un crecimiento sostenido a lo largo de los últimos años.

Se ha determinado que hay varios factores que han incidido en el crecimiento de este sector, especialmente en los países en vías de desarrollo, como: los modelos de migración hacia las áreas urbanas en las décadas de los 60s y 70s, el excedente de fuerza laboral ocasionado por los patrones de desarrollo durante este período, las crisis económica de los ochenta, entre otras.

Este crecimiento del sector informal ha despertado gran interés entre los que trazan las políticas de gobierno, los programadores, los catedráticos y los profesionales del desarrollo.

Estableciéndose interrogantes como de qué manera el sector informal contribuye a la economía nacional de un país en vías de desarrollo y qué posibilidades ofrece para expandir su crecimiento, son asuntos claves y de discusión actual.

Son diversas las razones de este interés. Los gobiernos y los que trazan las políticas, conscientes de las implicaciones de este creciente sector, están intentando formular un esquema para comprender las dimensiones del sector informal, esbozar pautas de políticas claves, y asignar recursos para llegar hasta esta población en expansión.

Las microfinanzas, como un medio para promover el desarrollo a través de la microempresa, ocupan hoy día un lugar preponderante en la formulación de estrategias y programas de desarrollo. Tal es su importancia que han sido denominadas “las nuevas finanzas para el desarrollo” y forman parte de las agendas de organismos internacionales, agencias de desarrollo y de todos los niveles de gobierno.

2. Microfinanzas

2.1 El concepto de microfinanzas

La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. Aunque el crédito por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable.

Los servicios el ahorro permiten a los ahorradores guardar su liquidez excedente para un uso futuro y para obtener ganancias de sus inversiones. Los servicios de crédito permiten el uso de ingresos anticipados para inversiones actuales o el consumo. En conjunto, los servicios de las microfinanzas pueden ayudar a la gente de bajos ingresos a reducir el riesgo, a mejorar la administración, a incrementar la productividad, a conseguir ganancias más altas por sus inversiones, a incrementar sus ingresos y a mejorar su calidad de vida y de sus dependientes.

Sin embargo, tales servicios rara vez son accesibles a través del sector de financiamiento formal. El crédito se consigue fácilmente de los prestamistas comerciales informales pero, normalmente, se documenta, a un costo elevado para los prestatarios pobres. Generalmente, los bancos suponen que proporcionar servicios de préstamos pequeños y depósitos no resultaría provechoso. Las organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras instituciones de financiamiento no banqueras han diseñado el camino en el desarrollo de las metodologías apropiadas de crédito para los prestatarios de bajos ingresos. Pero con la excepción de unas cuantas, estas instituciones solamente pueden operar a una muy baja escala.

2.2. Orígenes y antecedentes de las microfinanzas

La economía mundial presenta un marcado contraste, la creciente disparidad entre ricos y pobres; la Organización Mundial de la Salud (OMS) en 1995, señaló que 1.000 millones de personas, es decir la quinta parte de la población mundial, vivían en condiciones de extrema pobreza.

La mayoría de estos pobres viven en los países en desarrollo, India, China, África y América Latina, sin olvidar que la pobreza afecta a muchas personas dentro de las fronteras de los países más ricos.

En los últimos años se está cuestionando la eficiencia de las políticas y prácticas de asistencia a los más desfavorecidos, si éstas han llegado directamente a los más necesitados y si se han utilizado los mejores canales.

En cuanto a los países más ricos, los programas de ayuda o asistencia a los pobres han fracasado en muchos casos porque ofrecen escasas vías para salir de la situación de dependencia. En lugar de establecer las condiciones necesarias para crear empleo, facilitan los mínimos de supervivencia física y penalizan la iniciativa.

Cada vez hay una mayor conciencia de que las personas más pobres están preparadas y dispuestas a salir por sí mismas de la pobreza si se les da acceso a unos recursos mínimos (González-Vega, C, 1998).

El problema radica, en la mayoría de los casos en que el sector financiero formal excluye de sus servicios a los más pobres, que aún teniendo iniciativa y capacidad de pago, no poseen avales o garantías formales, por lo que han de acudir a prestamistas informales, que están fuera de los circuitos financieros establecidos y regulados. Acreedores que cobran intereses desproporcionados, sumergiéndolos en una pobreza extrema (Cumbre del Microcrédito, Washington, 1997).

Como respuesta a esta situación, aparece una innovadora corriente financiera, las microfinanzas, que pretende constituirse como un modo de inserción en la dinámica formal

de los mercados de sectores que hasta ahora han permanecido en el ámbito informal de la economía, y donde el microcrédito se configura como el instrumento central de esta innovación financiera; aunque quedan aún por explorar las ventajas y adaptación del desarrollo de otros productos microfinancieros, como productos de ahorro, microleasing, microseguros, medios de pago, etc., que las microempresas están demandando. Se considera de gran importancia revisar el tipo de instituciones de microfinanzas y sus características fundamentales.

Cuadro 1.-Tipos de instituciones de microfinanzas. Imfs

TIPO DE INSTITUCIÓN CARACTERÍSTICAS	Banca Comercial	Instituciones Financieras Especializadas	ONGs Especializadas	ONGs en general
Estrategia de la Actividad	Nuevo mercado, Imagen.	Impacto social, crecimiento, beneficios.	Impacto social, sostenibilidad, Beneficios.	Impacto social, Sostenibilidad, beneficios.
Forma Legal	Bancos, compañías financieras y cooperativas	Bancos y Compañías financieras.	Fundaciones, Asociaciones.	Fundaciones, Asociaciones
Clientes	Pequeñas empresas y microempresas	Pequeñas empresas y microempresas	Microempresas	Microempresas
Servicios	Productos segmentados por mercado, crédito individual y ahorro.	crédito individual, crédito a grupo, ahorro.	Crédito individual, préstamo solidario y banca municipal.	crédito individual ,préstamo solidario y banca municipal
Fuentes de Financiamiento	Ahorro, acciones, bonos, prestamos comerciales	Ahorro, acciones, prestamos comerciales	Prestamos comerciales, prestamos blandos, donaciones.	Donaciones, créditos blandos y garantías.
Ejemplos	Banco Solidario (Ecuador), Financiera Familiar (Paraguay)	F.Calpia (El Salvador), BancoSol (Bolivia), Banco Ademi (R.Dominicana)	WWB (Colombia), Acodep (Nicaragua) ADRI (Costa Rica)	Fundasol (Uruguay) Fundación Carvajal (Colombia),

Fuente : "Microcrédito y Finanzas: ¿De la aldea a Wall Street?", Banco Interamericano de Desarrollo. Tor Jansson, 2001.

3. El microcredito

Para María Dolores Oliver Alfonso y M^a Jesús Piñas Azpitarte del Grupo de Investigación “Nuevos Desarrollos en Finanzas” del Departamento de Economía Financiera y Dirección de Operaciones de la Universidad de Sevilla “El microcrédito constituye el principal instrumento financiero, dentro del área de las microfinanzas, al servicio de la financiación de proyectos empresariales a desarrollar por personas o colectivos, que por sus especiales características, se encuentran excluidos de los circuitos financieros convencionales”.

Los microcréditos son créditos de pequeño monto, con plazos cortos y medianos, sin garantías reales, otorgado en forma individual o a través de grupos, con documentación sustentatoria generada por el agente de crédito y destinado hacia actividades productivas, de servicios o comerciales, pagaderos con el flujo operativo de las ventas de dichas actividades, adecuadamente comprobado.¹

Durante las dos últimas décadas, se han escrito una infinidad de documentos que tratan sobre pequeños préstamos o microcréditos. Sin embargo, aún no se ha determinado una definición precisa de lo que involucra el término. Al parecer se trata de un concepto que evoluciona con el tiempo, y por que no decirlo, con el desarrollo de los sectores microfinancieros en los diferentes países que luchan intensivamente contra la pobreza.

¹ Dávila Castillo, MIGUEL. Experiencias de Microcredito en Ecuador . “Microfinanzas en el Ecuador, pagina 20 Enero del 2003.

3.1. Criterios utilizados para su definición

Debido a que las definiciones otorgadas a la palabra Microcrédito difieren de país a país, dependiendo de las condiciones de la economía local y con el objetivo particular de la institución microfinanciera. Se han utilizado algunos de los siguientes criterios para tratar de precisar el concepto:

- Tamaño de los préstamos. Se tratan de montos pequeños, es decir, préstamos “micro”, los cuales son poco atractivos para la banca tradicional, por su alto costo de operación y baja rentabilidad. Segmento Objetivo. Microempresarios, generalmente integrantes de familias de bajos ingresos, que no poseen acceso a servicios de la banca tradicional. Destino de los fondos. Actividad que genera valor o actividad productiva. Generación de ingreso y desarrollo de la microempresa, cuya característica principal es el grado de su informalidad. Sin embargo, los fondos también pueden ser para usos comunitarios.
- Términos y condiciones del préstamo. Plazos cortos, amortizaciones frecuentes y ausencia de garantías de ejecución legal. En su mayoría los términos y condiciones para préstamos microcrediticios son fáciles de entender, y apropiados para las condiciones locales de la comunidad o del grupo meta.
- Tecnología Crediticia. Proceso de promoción, información, selección, evaluación, colocación, seguimiento y recuperación del crédito poco convencional, intensivo en el empleo de recursos humanos y, por tanto, intensivo en el costo asociado a cada una de las transacciones.

- Por otro lado, existe una marcada diferencia desde el punto de vista de incentivos de pago del préstamo respecto a la banca tradicional. Esta última utiliza las garantías reales para incrementar su probabilidad de repago, contrariamente las tecnologías microcrediticias se basan en aspectos tales como la posibilidad de acceso a un préstamo de mayor cuantía, valor de la reputación cuando son mercados personalizados, presión social y responsabilidad compartida cuando se trata de grupos.

Tomando en cuenta los criterios anteriormente mencionados, se puede considerar como el concepto más adecuado el siguiente:

Microcrédito, es el nombre concedido a aquellos programas que otorgan préstamos pequeños a personas pobres, para proyectos que son generadores de ingreso y de auto-empleo, permitiendo el cuidado y la manutención de ellos y de sus familias.

Es decir, microcrédito es la colocación de pequeños préstamos a personas o empresarios muy pobres² como para calificar o poder cumplir con los requisitos que exigen los préstamos de la banca tradicional.

Adicionalmente se ha probado que el microcrédito es una efectiva y popular medida en la continua lucha contra la pobreza, habilitando a aquellos sin acceso a instituciones formales de préstamo para pedir prestado a tasas de mercado e invertir en sus pequeños negocios. Más aún, en muchos casos, el microcrédito ha facilitado el acceso al crédito otorgado por fuentes reguladas de financiamiento a los microempresarios, en la medida en que los

² Se define como microempresarios muy pobres a aquellos que no tienen todas sus necesidades básicas satisfechas. Sin embargo, algunas instituciones que trabajan en el campo de las microfinanzas no comparten el mismo criterio de pobreza.

micropréstamos han coadyuvado en el desarrollo económico de los prestatarios al grado de alcanzar la capacidad de ofrecer las garantías requeridas por instituciones financieras tradicionales.

3.2. El origen del microcrédito

El origen del microcrédito se da en Bangladesh, en 1976. El profesor Muhammad Yunus, jefe del programa de Economía Rural en la Universidad de Chittagong lanzó un proyecto de investigación y diseñó un sistema de crédito orientado a zonas de escasos recursos, donde no llegaban los servicios bancarios tradicionales. Este proyecto permitía alcanzar los siguientes objetivos:

1. Extender los servicios bancarios a sectores de la población más pobres.
2. Eliminar la explotación que realizan los prestamistas “ilegales” o “informales”.
3. Crear oportunidades para sectores de población parada.
4. Orientación primordial a las mujeres
5. Invertir el círculo vicioso “renta baja, ahorro bajo, inversión baja” por “renta baja, inyección del crédito, inversión, más renta, más ahorro, más inversión”.

El resultado fue la creación del Grameen Bank. Grameen significa “rural” o “aldea”, aunque se le conoce de manera extendida como el Banco de los pobres.

De manera paralela en América Latina y El Caribe, a partir de los años ochenta, surgió el sector de las microfinanzas como motor del desarrollo empresarial y generador de empleo en estos países. Las restricciones de crédito en estas regiones eran más fuertes que en el resto del mundo desarrollado, debido a la débil protección del acreedor, las fuertes

limitaciones a la actividad bancaria y la falta de una adecuada y completa regulación financiera, así como de una correcta supervisión financiera.

Debido a estas restricciones financieras, los microempresarios latinoamericanos buscan alternativas financieras en lo que conocemos como “prestamista informal”, lo que supone altos costes financieros para este sector.

3.3. La experiencia del Banco Grameen

Una de las experiencias más importantes y difundidas en el ámbito de las microfinanzas es la del Banco Grameen (o Banco de los Pobres) de Bangladesh, que otorga créditos a través de un sistema que no está basado en requisitos de garantías reales, sino en la confianza mutua, la responsabilidad y la participación.

Grameen demostró que "prestar a los pobres no es algo imposible" sino que, por el contrario, se trata de clientes aún más confiables que los de la banca convencional. Además, el crédito -por pequeño que sea- les brinda la oportunidad de iniciar su emprendimiento y escapar del círculo vicioso de bajos ingresos, bajo ahorro, baja inversión y, por lo tanto, otra vez bajos ingresos.

El fundador de Grameen, el economista Muhammad Yunus, implementó a partir de 1976 un proyecto de investigación para promover servicios bancarios dirigidos a los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Entre los objetivos de la iniciativa se encontraban los de generar oportunidades de autoempleo en una población con altos índices de desocupación y terminar con la acción de los usureros.

Yunus había comenzado prestando dinero de su propio bolsillo a algunas mujeres de Jobra, una pequeña aldea cercana a la Universidad de Chittagong, donde integraba el Departamento de Economía. Luego amplió los créditos con fondos que obtuvo ofreciéndose como garante. Aquellos primeros préstamos se devolvieron en su totalidad. El proyecto se desarrolló con éxito en Jobra entre 1976 y 1979 y, a partir de ese momento, con el apoyo del Banco Central de Bangladesh y otros bancos nacionales, se extendió a varios distritos. El número de clientes creció de menos de 15.000 en 1980 a casi 100.000 hacia mediados de 1984.

En 1983 el Banco Grameen se convirtió en una institución financiera independiente. Hoy, con más de 2,3 millones de prestatarios (94% de los cuales son mujeres), es el banco rural más grande de su país. Sus 1.160 sucursales brindan servicios en 38.951 aldeas, más de la mitad de las que existen en Bangladesh. La devolución de los préstamos, cuyo valor promedio es de US\$ 160, supera el 95%. En los últimos doce años la experiencia del Banco Grameen ha sido replicada más 70 países.

3.4. Análisis del Microcrédito

Los programas de microcrédito tienen como objetivo otorgar préstamos a los pobres que carecen de activos, y por tanto de garantías tal como se entienden en los circuitos financieros convencionales, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y a sus familias. En la mayoría de los casos, los programas de microcrédito ofrecen a sus clientes una combinación de servicios y recursos financieros.

El microcrédito es un poderoso instrumento de lucha contra la pobreza que ha demostrado ser útil a personas de todos los continentes y de casi todos los países, teniendo el microcrédito características propias que lo diferencian claramente de los créditos convencionales. En el cuadro número uno podemos apreciar las características distintivas entre un crédito convencional y el microcrédito.

Cuadro 2.- Características distintivas entre un crédito convencional y el microcrédito

	CREDITO CONVENCIONAL	MICROCREDITO
Propiedad y forma de gerencia	Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales	Bancos y ONG.
Características del cliente	Diversos tipos de empresas formales y empleados asalariados.	Empresarios de bajo ingreso con firmas familiares rudimentarias y limitada documentación formal.
Características del producto	Montos grandes. Largo plazo. Tasas de interés bajas	Montos pequeños Corto plazo Tasas de interés altas
Metodología de préstamo	Colateral y documentación formal, pagos mensuales.	Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal.

Fuente: Jansson y Wenner (1997) y Rock y Otero (1996)

En primer lugar, el crédito que ofrecen las instituciones especializadas en microcrédito es diferente del que tradicionalmente ofrecen las instituciones financieras convencionales. Las cuantías de los préstamos es más pequeña, sus vencimientos son más cortos y los tipos de interés más elevados. Todo ello conforma una cartera de préstamos con perfil de riesgo diferente: esta más fraccionada, lo que disminuye el riesgo, pero la rotación es más alta y por tanto, lo incrementa.

En segundo lugar, los clientes objetivos del microcrédito son diferentes. Normalmente empresarios, de bajos ingresos con negocios familiares rudimentarios y documentación formal escasa. Son por tanto, prestatarios de alto riesgo.

En tercer lugar, la metodología para determinar el riesgo que conlleva el microcrédito parte del análisis de la reputación del prestatario y del flujo de caja que generará el proyecto. Esta metodología implica altos costos administrativos.

Por último, las instituciones de microcrédito tienen un perfil particular de riesgo. Son entidades, que soportan altos costos administrativos, que intentan cubrir con elevados tipos de interés generados por carteras de préstamos a corto plazo, sin garantías. En conclusión estamos ante un perfil no muy atractivo para un supervisor bancario.

Con la creciente evolución de mercados microcrediticios y el reciente interés en aspectos relacionados con la expansión de las microfinanzas en general, varios objetivos de desarrollo han llegado a asociarse con el concepto, además de aquellos conocidos de sólo "micro" y "crédito".

Particularmente importante, es el tema de la movilización de ahorros como un fin en sí mismo y como una garantía por préstamos. A este aspecto se suma el de la sostenibilidad de las instituciones microfinancieras que involucra criterios de cobertura, formalidad y viabilidad financiera, asegurando la permanencia en el tiempo de los servicios ofrecidos, como consecuencia directa de la capacidad financiera de generar ingresos suficientes a través del tiempo para cubrir sus costos operativos, financieros y de oportunidad.

4. Microempresa

Las microempresas constituyen pequeñas unidades económicas de producción, comercio, servicio, que ocupan pocos trabajadores independientes, generan auto empleo y generalmente utilizan el trabajo manual de forma intensiva. Sus propietarios tienen la necesidad de capital de trabajo y de ciertos activos fijos productivos.

También podemos definir “microempresas”, como aquellas empresas gestionadas por su propietario, con un número medio de trabajadores de diez o menos, principalmente familiares y que no tienen acceso al sector financiero regulado ni a los servicios de apoyo empresarial.

Una microempresa se puede constituir en una fuente valiosa de ingresos para la familia o una persona pobre, o en un escenario donde otras alternativas para generar ingresos son escasas. En los momentos actuales las microempresas se han convertido en una fuerza económica creciente e importante en cada nación del mundo.

La definición de microempresa en muchos casos varía dependiendo de las condiciones económicas nacionales y locales, pero existe un acuerdo general en el sentido de las Microempresas son pequeñas unidades que cuentan con relativamente pocos empleados, bajos niveles de inversión de capital y bajos volúmenes de ventas mensuales. Por otra parte, la cuestión de informalidad es un rasgo característico de la Microempresa, a pesar de que, las definiciones utilizadas por varias instituciones no la consideran, para muchos autores e instituciones del Ecuador el Sector Microempresarial es considerado como sinónimo del Sector Informal Urbano. Por ejemplo, el Instituto de Investigaciones Socio - Económicas y

Tecnológicas (INSOTEC) se refiere a la Microempresa en términos del Sector Informal Urbano. Cazar se refiere a la ausencia de relaciones con el Estado para esquivar al sistema tributario, y la mayor parte de otros autores presume que las Microempresas no están legalmente constituidas y registradas.

El crecimiento y desarrollo de las microempresas dependerá asimismo de un gran número de variables entre la que cabe destacar; mejora económica del país, regímenes políticos estables, mayor disponibilidad de servicios financieros, reforma de los sistemas tributarios y un marco legal que ampare este tipo de instituciones.

4.1. Características

Las principales características que identifican a las microempresas son:

- Generalmente utilizan el trabajo manual de forma intensiva.
- No existe división del trabajo.
- Se generan nuevas fuentes de empleo al interior de la unidad familiar.
- Algunos informales, emplean obreros de bajos ingresos.
- El microempresario no fija de manera formal una remuneración por su trabajo y el de su familia.
- No disponer de la totalidad de los activos fijos requeridos para llevar a cabo el proceso productivo o de comercialización de mercancías.
- Escasez de materias primas.
- Necesidad de capital de trabajo

- La ubicación de las microempresas generalmente se encuentra en el lugar de vivienda del microempresario.

Para el Banco Interamericano de Desarrollo las microempresas adoptan formas múltiples. Incluyen vendedores ambulantes, talleres de reparación de bicicletas, talleres de metalmecánica, panaderías, sastrerías y muchos tipos más, presentando como características más comunes las siguientes: 3

- Están dirigidas por sus propietarios con 10 empleados o menos
- No separan las finanzas del hogar de las del negocio
- Un alto porcentaje de los dueños son mujeres (30 a 60 por ciento)
- El valor de los activos fijos es de US\$20.000 o menos
- Dependen en gran medida de la mano de obra familiar
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal
- Escaso adiestramiento técnico y gerencial
- Acceso limitado a los servicios de apoyo empresarial

4.2. Clasificación de las microempresas

Janina León y Mark Schreiner, en 1994 clasificaron las microempresas en tres grandes tipos:

- Actividades generadoras de Ingresos (AGIs). Se realizan su actividad en hogares al borde de la subsistencia, que se dedican a tiempo parcial a actividades estacionales

³ Promoviendo crecimiento con equidad "El Banco Interamericano de Desarrollo y la microempresa" Abril de 1998

suplementarias y emplean sólo al empresario. El empresario usa los ingresos netos para el consumo sin reinvertirlos y poseen menos de 600 euros en activos.

- Microempresas (MEs). Tienen usualmente menos de 10 empleados y su activo es aproximadamente entre 11.000 euros y 14.000 euros
- Pequeñas empresas (PEs). Son unidades más grandes que las microempresas usualmente con menos de 50 trabajadores y con activos cercanos a 90.000 euros.

Los negocios se pueden clasificar de acuerdo al valor total de activos, el número de empleados, el nivel de ventas, compras, utilidades que generan y la destinación que realiza el microempresario con destino a consumo familiar, inversión al negocio en cantidades proporcionales a las ventas y ampliación del nivel de inventarios.

Pero en la actualidad las instituciones relacionadas con las microfinanzas utilizan los tres niveles de la pirámide empresarial, foco de atención de los programas de micro crédito.

4.3. Microempresas de subsistencia.

Presenta las siguientes características:

- Se trata de pequeños puestos de trabajo ubicados en la vivienda, los mercados, plazas o en la calle (ambulantes). En su mayoría son negocios de comercio.
- Los niveles de capital de trabajo son bajos, por lo cual no mantienen inventarios.
- Las utilidades se destinan principalmente a la satisfacción de necesidades de tipo familiar: alimentación, pago de arrendamiento y servicios públicos, vestuario y educación.

- Compran cantidades pequeñas de productos o materias primas a costos relativamente altos, de regular calidad y al contado por su falta de acceso a mayoristas.
- Mantienen períodos de rotación muy cortos de su capital de trabajo (diario y/o semanal).
- Por lo general su volumen mensual de ventas menor a USD \$ 3.000.
- Su margen de utilidad oscila alrededor del 30% de la venta
- Sus productos se venden directamente al consumidor final
- Poco activo fijo, prevalecen utensilios y herramientas manuales
- No cuentan con empleados, algunos pueden tener uno
- Se financian con prestamistas particulares
- No existen registros contables

4.4. Microempresas de acumulación simple (o de expansión)

Presentan las siguientes características:

- Normalmente cuentan con puestos fijos para el funcionamiento del negocio (tiendas, talleres, carpinterías, modistas, etc.).
- Pueden mantener inventarios por períodos de tiempos superiores a sus ciclos de producción o ventas (es decir pueden mantener cierto stock)
- Cuentan con un mayor nivel de capital de trabajo.
- Eventualmente cuentan con el acceso a proveedores directos.
- Disponen de alguna maquinaria y equipo.
- Rotación quincenal, o mensual de su capital de trabajo.
- Por lo general su volumen mensual de ventas menor a USD \$ 6.000.

- Su margen de utilidad oscila alrededor del 35% de la venta.
- Las utilidades se destinan para el consumo familiar, ahorro e inversión en la unidad productiva, para mantener niveles similares de capital de trabajo.
- Sus productos se venden al consumidor final y a ciertos minoristas.
- La mayoría cuenta con dos o más empleados pudiendo llegar hasta 10.
- Por lo general se financian con anticipo de sus compradores, fundaciones y con cierto acceso al financiamiento formal.
- Generalmente no existen registros contables.

4.5. Microempresas de acumulación ampliada (o de transformación)

Presentan las siguientes características:

- Mayor nivel de desarrollo que la micro empresa de acumulación simple (talleres de confección, panadería, fabricación de calzado, almacenes de comercio)
- Mayor capital de trabajo, incluye inventarios de materias primas, productos en proceso, productos terminados y además cuentas por cobrar.
- Contempla la venta de sus productos a mayoristas y minoristas, usualmente con 30 y 60 días de crédito.
- Activos fijos de mayor capacidad y en algunos casos cuentan vehículo.
- La inversión en activos (excluidos terrenos y edificios) podría llegar hasta Los USD \$20.000.
- Rotación mensual o bimensual por sus cuentas por cobrar, del capital de trabajo.
- Volumen mensual de ventas menor a US\$ 10.000.
- Su margen de utilidad oscila alrededor del 40% de la venta.

- Pueden existir hasta 10 empleados, incluyendo el propietario.
- Regularmente se financian por medio de proveedores y eventualmente con instituciones financieras formales.
- Débil capacidad administrativa, en algunos casos no existen registros contables.

4.6. Pequeña empresa

Presenta mayor nivel de desarrollo que la anterior y se encuentran las siguientes características diferenciales:

- Mayor volumen de activos totales.
- La inversión de activos (excluidos terrenos y edificios) puede llegar hasta US\$ 300.000.
- Volumen mensual de ventas mayor a USD \$10.000.
- En general se observan mayores niveles de ventas, compras y utilidades.
- Fortalece y genera mayores puestos de trabajo.
- Presenta una marcada división de trabajo. El empresario no participa de manera directa en los procesos productivos.
- El puesto de trabajo ocupa un lugar geográfico distinto a la vivienda.
- Tiene acceso a innovaciones de carácter tecnológico.
- El número de trabajadores permanente podría llegar hasta los 50, incluyendo el propietario.
- Mayor capacidad administrativa, existen ciertos registros contables.

Cuadro 3.- Pirámide empresarial



5. El microempresario.

5.1. Definición

Es la persona que administra el negocio y que es evaluado cuando solicita crédito en una institución de microfinanzas. Al microempresario le identifican una serie de características.

5.2. Características

Las principales características que encontramos en un microempresario son las siguientes:

Experiencia o conocimiento amplio de las actividades que desarrolla.- Este conocimiento lo obtiene el microempresario por herencia familiar o en otros casos por haberse empleado en una empresa donde desarrolló el oficio que conoce.

Necesidad de capital de trabajo.- En la mayoría de los casos el microempresario no cuenta con capital de trabajo propio y/o suficiente por lo cual recurre al financiamiento familiar o de prestamistas con un costo financiero bastante alto. Con este antecedente, resulta importante considerar que antes de ingresar a un programa de microcrédito, el cliente presenta elevados niveles de endeudamiento. Los cuales deben ser indagados por el asesor.

Bajos niveles de escolaridad.- Por lo general, la mayoría de los clientes microempresarios, escasamente han aprobado los años de primaria, el lápiz y el papel los ha tomado principalmente para llevar ciertos registros de su negocio y de los gastos familiares. No tienen el hábito de llevar registro de cuentas.

El lugar de trabajo del microempresario por lo general se encuentra en su vivienda.- Por diversas razones como costos y seguridad, entre otras, el microempresario con mucha frecuencia vive en la trastienda de su negocio, lo cual se convierte en una ventaja para el asesor financiero al momento de su evaluación.

Ausencia de división de trabajo.- Es muy común que el microempresario tenga a cargo todas las áreas funcionales de la microempresa (producción, ventas, finanzas, etc). La primera área que presenta división de trabajo es la de producción, en el momento en que genera nuevos puestos de trabajo.

Bajos niveles de atención.- Con facilidad se distrae o cambia el tema de conversación relacionado con el negocio.

No tiene claridad respecto de la información financiera y contable del negocio.- Son pocos los casos de microempresarios que llevan registros del giro de su negocio y más aún que tengan al día sus cuentas. Una de las razones para que ello ocurra es precisamente su bajo nivel de escolaridad.

Bajos niveles de tecnología y calidad del proceso y del producto final.- En muchos casos no dispone de maquinaria o poseen equipo obsoleto lo que les impide producir con calidad.

La familia trabaja en la microempresa.- Los miembros de la familia que trabajan en la microempresa, en términos generales no reciben salario. Los gastos familiares y la reinversión en el negocio se fija de acuerdo a las utilidades obtenidas.

Capítulo II.

Estudio del sector y necesidades de financiamiento

1. Las Ongs' y su participación en el desarrollo de las microfinanzas

Al referirse a las instituciones de microfinanciamiento hay que señalar que han evolucionado a través del tiempo. Es así que hoy en día la autosostenibilidad de los programas han determinado que las condiciones cambien tanto para el cliente como para la institución. Así se tiene que la mayor parte de Instituciones que incursionan en este campo, empezaron primero como ONG's, para luego convertirse en una intermediaria financiera.

En el cuadro 4 se diferencian las etapas de evolución de una ONG hacia una intermediaria financiera.

Cuadro 4 - Evolución de las Ong's en el tiempo

ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3
Nace a mediados de los 70	Desde 1982 a 1988	Nace a finales de la década de los 80
Las donaciones financian todo	Atienden a un mayor número de prestatarios	Se aplica un enfoque guiado por la expansión
Nace discusión sobre autosuficiencia	Los donantes demandan cobertura de costos	Nacen instituciones especializadas en crédito
Combinación crédito y capacitación	Tienen mayor experiencia gerencial y financiera	Contratan personal técnico
Nacen definiciones de Microempresa	Se aplica el punto de equilibrio	Buscan la transformación

Son Trabajadores Sociales o Comunitarios, sin experiencia en crédito	Se explora otras fuentes de fondeo	Se obtienen fondos del sector financiero formal
Algunos se convencen de que el crédito es posible	Nacen 3 enfoques: Inicio, crecimiento y expansión (capacitación, forma de pensar del directorio, intermediación financiera y especialización)	Se hacen inversiones en sistemas informáticos

Fuente: No se cuenta con el nombre del autor de este cuadro.

2. Características principales de las Ong's

Dependen de donaciones básicamente.- Las mismas que pueden provenir de donantes nacionales o internacionales, estos recursos son no reembolsables y por lo tanto se constituyen en un reto para las instituciones de microfinanciamiento ya que deben demostrar, actualmente, dos aspectos: primero que existe un mercado suficiente para trabajar con este segmento y segundo que puede ser autosostenible a largo plazo.

No buscan rentabilidad.- En un inicio lo que las ONG's buscan, es dar un servicio a los pobres a través de los créditos, los cuales ayudarán a mejorar las condiciones de vida de los prestatarios, para lo cual, concedían créditos con una baja tasa de interés o a veces sin cobrarles nada, debido a que estos recursos provenían de donaciones, esto ayudó a crear una cultura de "no pago en los microempresarios", ya que decían que el dinero no es de ellos y por lo mismo no debían exigir su devolución, además sostenían que eran pobres y que no tenían como pagarlo.

Tienen una capacidad instalada limitada.- Por ser instituciones que trabajan con recursos ajenos no podían desviarlos para la adquisición de bienes inmuebles, su destino era hacerlos llegar a los pobres y por lo tanto no necesitaban de lujosas y grandes instalaciones.

Trabajan con tasas de interés bajas, ya que son subsidiadas.- El interés que cobraban por el servicio de crédito, era en la mayoría de los casos muy baja y a veces no se cobraba, debido a que no existía un costo financiero de los recursos ni la necesidad de permanencia en el largo plazo.

No supera el primer nivel de autosostenibilidad.- Es lógico, ya que al trabajar con recursos donados, lo único que deben hacer es cubrir sus costos, por lo tanto, no se ven obligados a generar resultados que les permiten ser autosostenibles en el largo plazo.

Buscan transformarse en intermediarias financieras.- Con el transcurso del tiempo las ONG's se han dado cuenta que no solo se debe trabajar con donantes, sino que también hay que captar los recursos del público, razón por la cual han visto a la transformación en intermediaria financiera, como una opción viable para poder captar los mismos, y de esta forma poder ofrecer una variedad de servicios al cliente microempresario para que pueda satisfacer sus necesidades socio - económicas.

Algunas ofrecen capacitación.- Como servicio adicional al crédito, algunas ONG's ofrecen capacitación al microempresario, especialmente en aquellas áreas que tienen que ver con la administración del negocio o microempresa, o en técnicas para mejorar la producción para aquellos que se dedican a la agricultura. Aquí hay que tener presente que la capacitación y el crédito no debe darlo la misma institución microfinanciera ya que esto

puede generar problemas posteriores en caso de que exista una mala asesoría por parte del asesor financiero.

Sus mercados son limitados.- Inicialmente, sus créditos no son para todos los microempresarios, sino que son destinados para segmentos de mercado específico (ciertas actividades); en la actualidad, lo que se pretende conseguir con la transformación a intermediaria financiera es poder llegar a un mayor número de prestatario, sin importar la actividad a la que se dediquen.

Lo importante de todo esto es conseguir un cambio de conceptos de las ONG's para poder convertirse en una institución financiera, que se resumen en el cuadro 5.

Cuadro 5. Cambios en los conceptos manejados por las Ong's

DE	A
Institución sin fines de lucro	Institución financiera
Beneficiarios	Clientes
Donaciones	Préstamos
Administración de donaciones	Administración de riesgos
Entradas	Ingresos
Sueldos	Costos de transacción
Autosuficiencia	Utilidad
Miembros del directorio	Accionistas
Contribución de donantes	Inversión
Promotores comunitarios	Especialistas financieros

Fuente: No se cuenta con el autor de este cuadro

En nuestro país las ONG's han sido las que han atendido a este segmento inicialmente, y posteriormente se han incorporado instituciones financieras formales en esta tarea, reconociéndose el gran potencial de crecimiento del segmento. Hoy las instituciones enfocadas a este segmento trabajan arduamente para lograr una mayor penetración en el mercado ya que se estima que actualmente solo una mínima parte de este segmento se encuentran atendidos, ello nos demuestra claramente que el camino por recorrer en la búsqueda de satisfacer necesidades a este sector es aun muy largo.

A continuación se presenta en el cuadro número 6 los aspectos esenciales de los dos tipos de programas de microcréditos que existen en el mundo, los programas tipo subsidio y la de los de tipo comercial.

Cuadro 6. Programas tipo subsidio y tipo comercial.

Aspectos de los programas	Programas tipo subsidio	Programas de tipo comercial
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Alivio de la pobreza - Mejora de niveles bajos de ingreso familiar - La promoción del auto-empleo - La utilización del crédito como herramienta en contra de la pobreza 	<ul style="list-style-type: none"> - Acceso equitativo a crédito para los pobres - Mejora de servicios financieros - Asistencia financiera a microempresarios - La construcción de instituciones de crédito viables
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Participantes conforme objetivos - Los más marginados entre los pobres 	<ul style="list-style-type: none"> - Todo tipo de microempresarios - Todas las personas de bajos ingresos sin acceso a la banca tradicional
Estructura del programa	<ul style="list-style-type: none"> - Créditos y capacitación administrativa o de organización - Otorgamiento directo de los servicios - Proyectos aislados y focalizados 	<ul style="list-style-type: none"> - Servicios financieros diversos - Apoyo a agencias locales - Construir con base en instituciones existentes. - Proyectos focalizados
	<ul style="list-style-type: none"> - Crédito barato o subsidiado - Servicios subsidiados 	<ul style="list-style-type: none"> - Tasas de mercado para créditos - Servicios basados en cuotas

Políticas Financieras	<ul style="list-style-type: none"> - Recuperación de costos en el largo plazo - Asignación basada en necesidades - Evaluación costo-efectividad 	<ul style="list-style-type: none"> - Orientado a ganancias: viabilidad económica - Solicitudes evaluadas conforme a riesgos - Evaluación de acuerdo a desempeño financiero y cobertura del mercado
Recursos Financieros	<ul style="list-style-type: none"> - Donaciones y recursos propios - Patrocinadores - Cierta dependencia de agencias internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> - Préstamos e inversiones sociales - Accionistas e inversionistas diversos - El fomento de nuevas relaciones con el sector privado
Estructura Organizacional	<ul style="list-style-type: none"> - Agencia de desarrollo comunitario - Equipo de trabajadores comunitarios, desarrolladores locales y administradores 	<ul style="list-style-type: none"> - Institución financiera especializada en microfinanzas. - Especialistas en microfinanzas y en desarrollo económico

Fuente: No se cuenta con el autor del cuadro presentado

3. Factores claves de éxito para un programa de microfinanzas

Claudio Vega, en los análisis y estudios que realizó en varias instituciones de microfinanzas en Latinoamérica, señaló que las claves de éxito para un programa de Microoofinanzas consisten en:

- Adoptar una perspectiva de mercado, para adaptarse a las preferencias de los clientes, y diseñar productos específicos que respondan a esas preferencias.(usualmente préstamos de corto plazo, de cuantías crecientes, para circulante, principalmente)
- Cobrar tasas de interés, aceptadas por sus clientes, que les permitan cubrir costes no excesivamente altos y no encarecer el crédito con costes de transacciones para el deudor, innecesariamente elevados.
- Capacidad de controlar la morosidad, incluyendo sistemas de información adecuados para este propósito; contacto personal con los clientes y sistemas de control interno que eviten el fraude o el mal uso de los fondos.

- Diversificar suficientemente la cartera, evitando dirigir el crédito a emprendedores que no tengan capacidad de pago.
- Captar recursos, depósitos o ahorros locales en lugar de depender sustancialmente de fondos de donantes.
- Las garantías hipotecarias no son indispensables para lograr el pago de los préstamos, lo importante es la relación con los clientes y los incentivos generados por las expectativas acerca de esta relación.
- El acceso a este servicio financiero flexible, oportuno y permanente es más importante para el cliente que la tasa de interés que paga. La preocupación principal de estos deudores está en el desarrollo de una relación de crédito de largo plazo, confiable y sostenida, con la fuente de crédito. Esta relación no tendrá tanto valor si, por cobrar tasas de interés demasiado bajas, el intermediario incurre en pérdidas y no puede aspirar a ser permanente.

4. Factores que intervienen en las microfinanzas

Dentro del campo de las microfinanzas convergen varios factores de suma importancia, para el presente estudio hemos seleccionado los de mayor trascendencia:

- Cultura organizacional
- Tecnología crediticia
- Agilidad
- Flexibilidad
- Volumen (cobertura).
- Estructura de las tasas de interés

- Sistema informático
- Fondeo
- Estructura organizacional
- Recurso humano

Cultura organizacional.- Se basa en la convicción por parte de la organización de que los resultados no se generan a corto plazo, y en segundo lugar a la búsqueda de la armonía que debe existir entre la rentabilidad económica y lo que hoy se conoce como rentabilidad social.

Tecnología crediticia.- Contar con una tecnología crediticia apropiada es fundamental. Esto no es sino contar con criterios claros para el producto, condiciones, análisis de crédito diferente al tradicional, etc. que precisamente es la base de la presente investigación.

Agilidad y flexibilidad.- Son los elementos que definen este negocio. Es así que para los prestatarios, contar con un crédito oportuno además de acceder fácilmente al mismo es mucho más valioso que un crédito a una tasa más baja pero cuyo trámite es demasiado largo.

El volumen de clientes.- La organización debe conocer el número de potenciales clientes a los cuales se puede atender y definir también el estrato al que se desea llegar. El convertir a las microfinanzas en un negocio masivo determina el éxito del mismo.

La estructura de las tasas de interés.- Este factor deben contemplar: el costo de fondeo, costos operativos, gastos administrativos y provisiones por créditos incobrables. Caso contrario no se logrará la autosostenibilidad del programa.

El sistema informático.- Es de suma importancia contar con un adecuado sistema informático, que contribuya a disponer de información gerencial y operativa para la toma de decisiones ágiles y oportunas, paralelamente a la calidad de servicio que se debe garantizar al cliente.

El fondeo.- El acceso a recursos financieros que contempla un fondeo a un costo razonable, que en ya no se basa únicamente en la búsqueda de recursos en entidades internacionales, sino de fuentes de los mismos clientes a través de un mayor ahorro por parte de los mismos y de inversionistas nacionales que crean en el país.

Estructura organizacional.- Acorde con los requerimientos del negocio y del mercado.

Recursos humanos.- Adecuados a la estructura del negocio, con idoneidad técnica y humana para atender al sector.

El “prestamista informal” aprovecha ciertas debilidades en este campo para proveer de financiamiento a los microempresarios, sumiéndolo en una cadena de dependencia debido a los altos costos que debe reconocerle por su servicio, a veces la única alternativa para el microempresario.

5. La oferta y la demanda en las microfinanzas

Se estima una gran brecha entre la oferta y la demanda en las microfinanzas. Entre los pobres económicamente activos en el mundo en desarrollo existe una fuerte demanda de financiamiento a baja escala para los créditos y para los ahorros.

Cuando el microempresario logra encontrar estos servicios de financiamiento, logra mejorar sus ingresos mejorar el manejo de la casa y su negocio, incrementar la productividad de su negocio, facilita el flujo de ingresos y costos, engrandecen y diversifican sus microempresas. Sin embargo, la demanda de las microfinanzas raramente se satisface por el sector financiero formal. Una razón es porque generalmente no se percibe la demanda. Otra es que muchos de los actores en el sector formal creen, equivocadamente, que las microfinanzas no pueden ser provechosas para las instituciones banqueras.

Lo que más importa para los clientes microfinanzas es el acceso y el costo de los servicios de financiamiento. Mucha gente pobre es atendida por prestamistas informales, quienes proporcionan un crédito fácil pero caro, cobrando a los pobres prestatarios unas tasas de interés nominales y efectivas cada mes, mayores que la tasa mensual efectiva de las instituciones financieras sustentables. Las instituciones comerciales de microfinanzas pueden ofrecer también, servicios de ahorro que tanto se exigen, que proporcionan al ahorrador seguridad, liquidez y ganancias; una combinación no siempre disponible en el sector informal.

Muchos de los microempresarios reciben estos servicios del gobierno o de instituciones de financiamiento no formales, financiadas por donantes como las organizaciones no gubernamentales (ONG). El mayor problema que afrontan estas organizaciones es que en su mayoría tiene limitaciones en su capital y solamente pueden satisfacer una pequeña fracción de la demanda del crédito. Mientras dichas instituciones proporcionan el crédito a un costo relativamente bajo, el acceso al crédito es limitado.

Otras instituciones de financiamiento proporcionan un crédito subsidiado por el gobierno y donantes lo que puede generar alto porcentaje de atrasos de pagos y pérdidas. Por lo que los microempresarios tienen poco acceso; a pesar de los subsidios; y los costos del préstamo pueden ser altos debidos a la ineficacia y al mal manejo administrativo.

Muchas instituciones que siguen el planteamiento de “prestar al pobre” proporcionan el microcrédito a prestatarios pobres a un costo bajo. Pero estas instituciones no siempre son sustentables, principalmente porque sus tasas de interés sobre los préstamos son demasiado bajas para que puedan recuperar el costo total del préstamo.

Como la demanda mundial por el microcrédito calculada entre cientos de miles de gente y caracterizada por solicitudes de prestatarios dignos de crédito para poder seguir con acceso a préstamos cada vez más grandes, no se ha satisfecho, no es posible que los fondos del gobierno y de los donantes financien el microcrédito a una escala global. Sin embargo, los intermediarios de las microfinanzas totalmente sustentables han surgido en las últimas décadas. Estos intermediarios proporcionan préstamos y servicios del ahorro voluntario a los microempresarios, y también ofrecen un acceso fácil a un costo razonable. Sus carteras de crédito son financiadas por los ahorros, por la deuda comercial, y por las inversiones para la obtención de utilidades, en diferentes combinaciones.

Alrededor del 90 por ciento de la gente que vive en países en desarrollo carece de acceso a servicios de financiamiento institucionales, sea para conseguir crédito o para ahorrar. Entre ellos, por supuesto, se encuentran casi todos los pobres del mundo en desarrollo. Mientras no todos los pobres pueden hacer uso de las microfinanzas, todavía existe una brecha enorme entre el bajo nivel de las microfinanzas disponibles de instituciones de

financiamiento y la extensa demanda mundial por tales servicios de financiamiento entre la gente de bajos ingresos.

6. Cálculo de la demanda en las microfinanzas

Hay que estudiar a las microfinanzas analizando los niveles de población e ingresos de los países en desarrollo, y realizar los cálculos sobre la demanda global, no satisfecha por los servicios comerciales de financiamiento por el sector formal.

Según el Reporte del Desarrollo Mundial 1999 / 2000; Al entrar en el Siglo 21, del Banco Mundial, en 1998, alrededor de 1.2 billones de personas - un 24 por ciento de la población de las economías en desarrollo y transición - vivían con menos de un dólar al día. En 1999, 4.5 billones de personas, o el 75 por ciento de la población del mundo, vivían en economías de ingresos bajos y medio bajos. De estas personas, 2.4 billones venían de economías de bajos ingresos con un PIB anual promedio per capita de \$ 410, mientras 2.1 billones de personas vivían en economías de ingresos medio bajos con un PIB promedio anual per capita de \$ 1,200 (El Banco Mundial, Reporte del Desarrollo Mundial 2000 / 2001: Atacar la Pobreza).

Estableciendo un cálculo conservador se estima que un 80% de los 4.5 billones de personas en el mundo que viven en economías de ingresos bajos o medio bajos no tienen acceso a los servicios de financiamiento del sector formal, porcentaje que con toda seguridad se puede acercar al 90%. Entre estos 3.6 billones de personas, los habitantes promedio por casa es de cinco personas (720 millones de casas).

La mitad de estas casas (360 millones) integran la demanda no satisfecha por servicios comerciales de ahorro o de crédito de instituciones financieras.

La productividad promedio de estas casas se podría aumentar considerablemente con el acceso a servicios institucionales apropiados de ahorro y de crédito entregados localmente. Los beneficios de servicios de financiamiento se extenderían a los dependientes de los clientes de las microfinanzas, las actividades económicas y la calidad de vida de más de 1.8 millones de personas se podrían mejorar al proporcionarles un acceso local a las microfinanzas.

Esta no es una escala que se pueda alcanzar por las instituciones subsidiadas por el gobierno y por donantes. La demanda por las microfinanzas se puede satisfacer a una escala global exclusivamente a través de la provisión de servicios de financiamiento por instituciones autosuficientes.

La mayor parte de la demanda por las microfinanzas proviene de las casas y empresas que operan en el sector no regulado e informal de la economía. Pero no hay una "división bien definida entre el sector formal e informal". Esta realidad tan complicada se podría describir mejor como "una serie con transiciones que se deslizan". (Weiss 1988, pág. 61). De esta manera encontramos que en los mercados de trabajo en los países en desarrollo, algunas microempresas combinan las características informales con las formales, y algunas fluctúan entre los dos sectores.

No obstante, existen algunas características que generalmente asociamos en conjunto con las empresas informales como la escasez de capital, la propiedad en familia, las operaciones a baja escala, el estado ilegal, la falta de seguridad en el lugar del negocio, las operaciones

en mercados no regulados, la entrada relativamente fácil al mercado, los modos de producción de trabajo intensivo. La educación no formal y los bajos niveles de habilidades, las horas irregulares de trabajo, los inventarios pequeños, el uso de recursos indígenas, y la venta doméstica de productos, frecuentemente para los consumidores finales. El sector informal no es nada homogéneo. Incluye a la gente que recoge y recicla las colillas de cigarros y a los que son subcontratistas para las grandes empresas industriales - y a muchos otros que se encuentran en medio (como los comerciantes pequeños, los carpinteros, los albañiles, los que reciclan el papel y el metal, los zapateros y los sastres).

El sector financiero formal, por lo general, se frena cuando se trata de financiar a las empresas informales; por sus características típicamente asociadas con tales negocios, incluyendo las empresas de estado ilegal, la falta frecuente de un lugar autorizado para el negocio, la falta de disponibilidad de requisitos estandartes de garantías, de transacciones pequeñas (y el alto costo asociado por transacción) y los arriesgados que son tales negocios.

La magnitud completa de la demanda por las microfinanzas se ha empezado a entender desde hace poco tiempo. Durante la segunda mitad del siglo XX, el crédito para la agricultura en general, ha tenido una gran prioridad, aunque de alguna manera, mal dirigida. Pero la gran demanda por financiamiento de los microempresarios que trabajan por su propia cuenta, por lo general, ha sido ignorado por el sector financiero formal. Hasta los años 80, la presencia de microempresas informales - los vendedores de la calle, los talleres en casa, los puestos en el mercado, los proveedores de servicios de transporte informal, normalmente se percibían por las políticas y los economistas como un resultado de una disfunción económica. Las microempresas se consideraban como algo poco más que un indicador de que la estructura y la tasa de crecimiento de la economía formal eran

insuficientes para poder absorber la fuerza del trabajo nacional, y de esta manera, fueron percibidos como una forma disfrazada de desempleo.

Dada esta perspectiva, la respuesta típica por parte de los gobiernos era enfocarse en la mejoría del manejo de la economía formal, y por ello incrementar su capacidad de absorción. Este planteamiento, se pensaba, permitiría a la gente de bajos ingresos o desempleada, que se integrara al sector formal. Como "el problema" de las microempresas informales se veía como algo que se podría resolver a través de un mejor desempeño económico, no había ninguna razón por la cual se enfocara en las contribuciones de este sector a la economía ni para mejorar el ambiente en el cual se operaba - inclusive al aumentar el acceso a los servicios de financiamiento formales. (Webster y Fidler 1996).

Resultó que el gran sector informal en muchos países se mantuvo esencialmente invisible - en los planes y presupuestos del gobierno, en los modelos de los economistas, en las carteras de los banqueros, y en las políticas nacionales. De hecho, las políticas del gobierno más visibles en el sector informal - aspiraban a reprimir o eliminar al sector (lo que lo hacía aún más invisible) - al quitar los microempresarios de la calle, al regresar los trabajadores urbanos informales a sus pueblos - los cuales habían abandonado por falta de oportunidades de trabajo, o al convertir algunos de ellos en trabajadores del sector formal.

Sin embargo, las microempresas proporcionan un flujo de ingresos a los empresarios pobres. Crean empleos.

Reciclan y reparan artículos, que de otra manera se convertirían en desechos. Y proporcionan a los pobres alimento, ropa, y transporte baratos - inclusive a los pobres de niveles más bajos del sector formal - quienes de otra manera no podrían subsistir con sus

salarios. Los microempresarios logran todo esto a pesar de graves obstáculos, porque generalmente les falta capital, habilidades, un estado legal y seguridad en el negocio.

Pero normalmente tienen las habilidades necesarias para sobrevivir: un sentido hábil para los negocios, un largo trayecto de trabajo pesado, un conocimiento de sus mercados, un gran apoyo del sector informal y de las redes de comunicación, y un entendimiento fundamental de flexibilidad como clave para poder sobrevivir en una microempresa.

Desde mediados de los años 80, muchos países en desarrollo han mejorado el manejo de su macroeconomía. Simultáneamente, no obstante, su población del sector informal ha crecido como se esperaba. Por un lado, las empresas estatales que estaban fracasando, se cerraron o se redujeron y los gobiernos limitados sus gastos. Por otro lado, la demanda por artículos y servicios de bajo precio producidos por el sector informal creció mientras las tecnologías agrícolas y las políticas cambiaban, el ingreso de las zonas rurales se incrementó. El crecimiento del sector informal ya bastante grande fue una respuesta previsible y racional al hacer un ajuste estructural. En este contexto, los políticos en algunos países examinaron de nuevo su planteamiento hacia las empresas informales; empezaron a verlas no como un problema para su economía a corto o medio plazo sino como una importante solución a los aspectos críticos de los problemas actuales provocados por la pobreza y multiplicados por una migración masiva de las zonas rurales a las zonas urbanas.

Fue bajo estas condiciones, en los años 80, cuando se puso atención a las mejoras de la legalidad, a la seguridad, y al financiamiento de las empresas informales. Si la economía formal no puede absorber la fuerza de trabajo, entonces, porqué no se ayudan las empresas informales que dan empleo - por lo menos - hasta el punto de quitar los obstáculos

enfrentados. Si los microempresarios no tuvieran que enfrentar constantes cambios de locales de sus negocios, confiscaciones de sus mercancías, constantes peticiones de sobornos, detenciones y otras formas de acoso, serían más inclinados en sus propias empresas - que como consecuencia, subirían los ingresos e incrementarían los empleos.

El creciente interés en las micro-finanzas comerciales está relacionado con el reciente reconocimiento por parte de los políticos, que el sector informal es bastante grande, y que va a estar aquí por mucho tiempo, proporciona empleos y contribuye a la economía, y su desempeño se puede mejorar quitando los obstáculos legales y financieros. De esta manera se incrementará el acceso de las microempresas a los servicios de financiamiento - tanto de crédito como del ahorro - se ha convertido en una prioridad para muchos gobiernos y donantes. Ya existe una conciencia de que la demanda por las micro-finanzas comerciales es mucho más grande de lo que anteriormente se pensaba.

En la actualidad el desafío más importante es apoyar las reformas políticas y promover instituciones que puedan proveer a largo plazo una amplia gama de servicios financieros y técnicos a las microempresas.

7. Posibilidades y limitaciones económicas del sector de la microempresa.

El sector de la microempresa representa un enorme mercado sin explotar para la industria de organismos financieros en países en desarrollo. Hay más de cincuenta millones de microempresas en América Latina y el Caribe . Mas del 80% de los negocios de la región tienen menos de diez empleados (una de las definiciones mas comunes de la

microempresa), y emplean a mas de ciento veinte millones de personas. Aunque existen pocos datos confiables y las condiciones varían en cada país, los estudios muestran que las microempresas emplean a una parte significativa de la fuerza laboral- lo que va de un tercio en Panamá a casi el sesenta por ciento en Bolivia. Su contribución a la producción nacional es de menos del 10 por ciento a cerca del 50 por ciento dependiendo del país⁴.

Según la Organización Nacional del Trabajo, a mediados de los noventa las microempresas generaban cerca de la mitad del empleo de la región (ver cuadro 7), mientras que el sector publico y las empresas con mas de 10 diez empleados solo abarcaban el 44 por ciento (el seis por ciento restante correspondía al servició domestico). Es mas la parte del empleo generada por las microempresas a crecido constantemente desde los 70.

Cuadro 7. Empleo en las microempresas de América Latina (mediados de los noventa)

País	Población Económicamente Activa (PEA)	Microempresarios autoempleados (% de la PEA)	Trabajadores de microempresa (% de la PEA)	Fuerza de trabajo total de las Microempresas (% de la PEA)	Número de empleados en el sector de la Microempresas
Argentina	14.345.17	27.0	18.1	45.1	6.649.672
Bolivia	2.530.409	37.1	19.0	56.1	1.419.559
Brasil	59.420.165	23.4	24.5	47.9	28.469.259
Chile	5.219.300	23.7	20.6	44.3	2.312.150
Colombia	11.669.274	26.4	30.9	57.3	6.686.494
Costa Rica	1.187.005	17.8	23.1	40.9	485.485
Ecuador	3.359.767	31.5	15.0	46.5	1.562.292
Honduras	1.728.599	31.5	15.1	46.6	805.527
México	33.651.812	30.7	20.9	51.6	17.364.335
Panamá	940.301	19.5	12.9	32.4	304.658
Paraguay	1.097.724	22.3	34.9	57.2	627.898

⁴ Marguerite Berger y Bernardo Guillamón, "Microenterprise Development in latin America- A View from the Inter. American Development Bank" Small Enterprise Development, Vol 7 No. 7, 3 (Septiembre de 1996).

Perú	2.945.101	35.2	16.2	51.4	1.513.782
Venezuela	7.537.817	27.3	14.5	41.8	3.150.808

Fuente: Oficina de América Latina y el Caribe de la OIT, Panorama Laboral 95

A pesar de la importante contribución de las microempresas a la producción y el empleo en los países en desarrollo, la propia cantidad de las mismas muy pocas de ellas pueden obtener préstamos u otros servicios de bancos cooperativas de crédito, o compañías financieras. Se calcula que menos del 5% de las empresas de América Latina tienen acceso a fuentes institucionales de crédito⁵.

Los proveedores de crédito son fuentes importantes de micro finanzas para el amplio segmento desatendido de microempresarios, estos proveedores deberán superar las limitaciones de información del microcrédito. El problema de las instituciones financieras formales, que utilizan tecnologías crediticias tradicionales, es que sus servicios resultan elevadamente costosos para conceder pequeños préstamos sumado a la falta de las formas de garantías requeridas. La mayoría de las microempresas se financian mediante los ahorros de sus propietarios o sus familias, teniendo problemas para acceder a préstamos de manera formal.

Dada la magnitud del sector de la microempresa en América Latina, la penetración en este mercado, incluso por parte de las instituciones más exitosas- aquellas que atienden a más de 50.000 clientes microempresarios cada una- continua estando limitada a un pequeño porcentaje del sector. En el pasado se han justificado los subsidios significativos a las organizaciones de apoyo a la microempresa que concedían préstamos a propietarios de

⁵ Nancy Barry, The Missing Links: Financial Systems That work for the Majority. New York: Women's World Banking' 1995

negocios con bajos ingresos por los altos costos de dicha actividad financiera especializada. La visión optima del futuro es que el incremento de la competencia obligará a las entidades de microcrédito a ser más eficientes. En consecuencia, la necesidad de subsidios disminuirá y los microempresarios que son clientes de estos servicios financieros disfrutaran los beneficios de las tasas de interés más bajas, el aumento del acceso y la mejora de servicios tales como el pago de facturas y las tarjetas de crédito.⁶

Los recursos disponibles en las agencias multilaterales y donantes no son suficientes para satisfacer la demanda de los servicios microfinancieros y de otro tipo. Los recursos financieros para el desarrollo de la microempresa han de provenir del sector privado. Pero la inversión en el desarrollo de la microempresa por parte de los mercados financieros solo será posible si estos recursos ponen a disposición de los clientes en condiciones comerciales. Otros elementos disuasorios de la inversión privada en el desarrollo del sector son las condiciones inestables de la macroeconomía y el sector financiero en los mercados emergentes, los marcos legales y regulatorios y los obstáculos para la entrada de nuevas fuentes de capital lo que incluye la falta de conocimiento sobre el sector, especialmente de las experiencias exitosas de programas, y la falta de tecnologías crediticias y de otro tipo, adecuadas para atender al sector.

Diferentes factores han despertado el interés de los inversores privados en las microfinanzas en América Latina. Por un lado, las fuerzas competitivas y la reforma regulatoria están empujando algunas instituciones hacia el negocio del microfinanciamiento; por otro lado, las microfinanzas son una oportunidad que atrae a

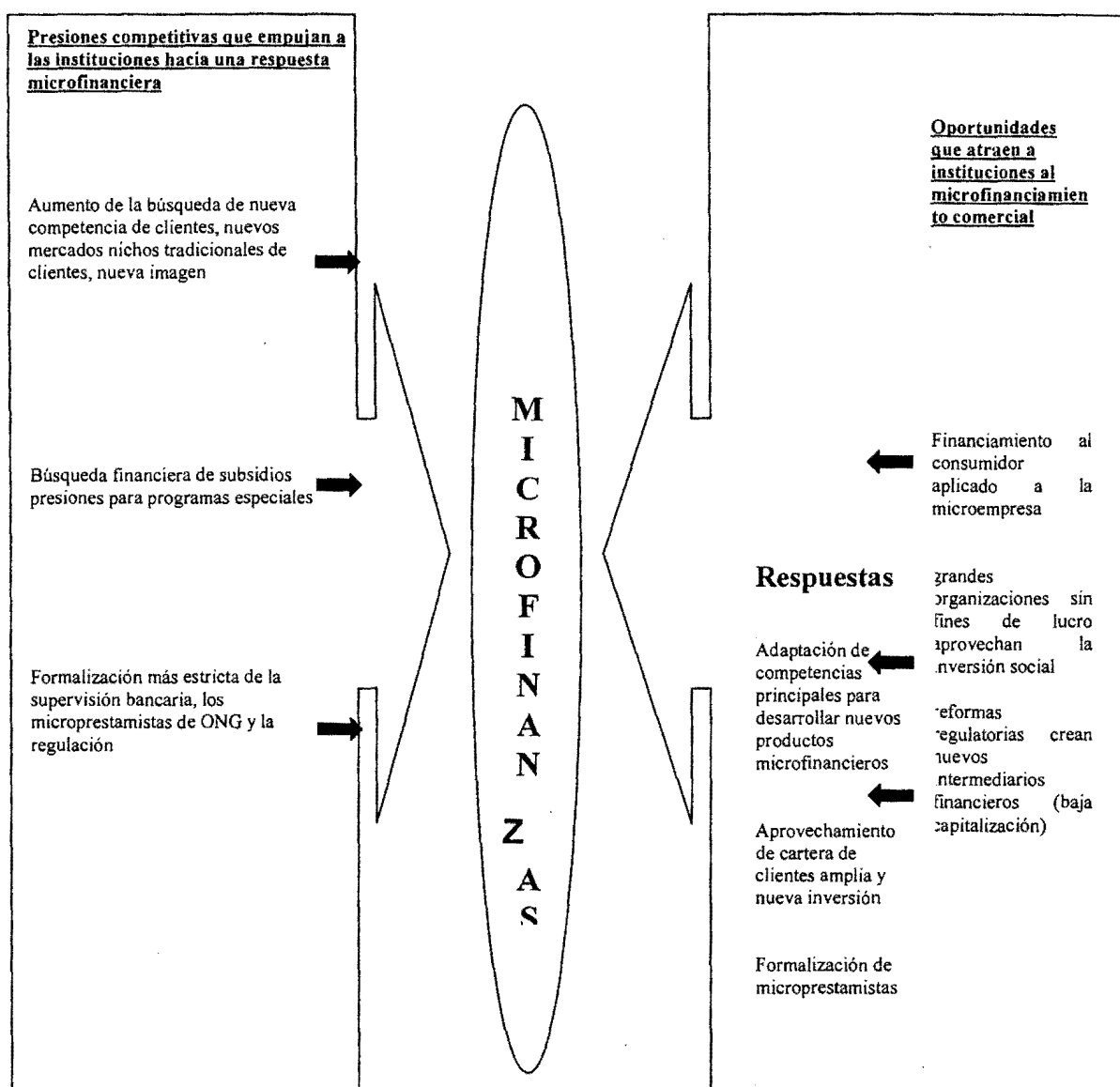
⁶ Claudio Gonzales Vega, "Microfinance: Broader Achievements and New Challenges", Economics and Sociology Occasional Paper, no. 2518, Ohio State University. Columbus, OH: Rural Finance Program, Ohio State University, 1998

instituciones que pueden aprovechar sus competencias principales existentes o nuevas reglamentaciones en el sector financiero para desarrollar nuevos productos para este mercado. Empujadas por las crecientes presiones competitivas en el sector financiero, algunas instituciones financieras locales están buscando mercados sin explotar para sus servicios o posibles subsidios (ver el cuadro 8). Otras instituciones están descubriendo que sus experiencias en el microfinanciamiento al consumidor y con organizaciones sin fines de lucro les aportan competencias principales a partir de las que pueden establecer un nuevo negocio de créditos comerciales a micro escala. En ausencia de una institución crediticia en pleno funcionamiento estos prestamistas se encuentran con que una cartera de clientes amplia puede facilitar información suficiente para seleccionar las peticiones de crédito en función de factores de riesgo⁷.

⁷ Berger, Margarite, Las Microfinanzas: Un Mercado emergente dentro de los mercados emergentes. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeña y Mediana Empresas.

Cuadro 8. Fuerzas competitivas

Expansión del microfinanciamiento comercial



Fuente: Las Microfinanzas: Un Mercado emergente dentro de los mercados emergentes. Banco Interamericano de Desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, División de Micro, Pequeña y Mediana Empresas.

8. Crédito microempresarial en el Ecuador

En marzo de 1999, varias instituciones conformaron el Grupo Sistema Financiero Alternativo que más tarde se derivó en la Red Financiera Rural (RFR). Esta entidad reúne 34 entidades, entre cooperativas ONGs y bancos. Las instituciones que la conforman poseen una metodología que se basa en una idea: el crédito debe ir hacia el cliente. Por eso ofrecen créditos desde 50 dólares.⁸

Si bien es cierto que esta Red se formó con el fin de solventar la demanda rural pero es una base para entender cuantas y cuales instituciones se encuentran atendiendo a este sector ya que estas Instituciones en su mayoría también atienden a las microempresas urbanas.

En el cuadro número 9 podemos revisar los indicadores de la actividad de los miembros de la Red Financiera Rural con corte a septiembre del 2002.

⁸ Revista líderes, Nro. 275, pag. 7

Cuadro 9. De la red financiera rural

INFORME				
Indicadores de la actividad de miembros de la Red Financiera Rural con corte a septiembre del 2002				
INSTITUCIÓN	CARTERA TOTAL EN DOLARES	% CARTERA VENCIDA	Nº BENEFICIARIO S CREDITO	AHORRO CAPTADO
Asociación Cristiana de Jóvenes	65,000	n.d.	602	11,050
Ayuda en Acción	1,448,832	0.39	1,500	
Banco Solidario	42,860,000	1.68	64,701	8,367,030
Casa Campesina Cayambe	1,602,486	1.21	8,435	
Catholic Relief Services (CRS)	1,575,867	4	14,337	901,277
Centro de Promoción Rural	77,614	40	121	
Cepesiu	173,459	1.19	1,914	35,590
Codesarrollo	5,156,008	2.22	11,668	5,413,802
Conamu				
Cooperativa Fortaleza	768,386	6.62	985	588,016
Cooperativa Jardín Azuayo	9,361,000	2.74	8,520	7,178,000
Cooperativa por un futuro mejor	149,139	3	589	29,313
Cooperativa San José de Chimbo	2,220,953	0	4,098	1,451,448
Cooperativa La Merced	900,000	4.5	2,500	659,900
Cooperativa SAC AIET	1,519,985	1.65	2,193	928,252
CARE				
Credife - Banco del Pichincha	6,195,641	2.72	14,221	
Cisp				
Eclof	2,384,347	3.07	1,772	
Fundación Alternativa	167,479	0.86	1,316	10,424
Fundación Esquel	490,452	0	3,911	
Fundación Espoir	819,889	0.82	7,392	238,160
Faces	545,223	1.3	2,100	
Fundes	158,725	27.94	2,022	
Financorp	785,075	0	750	988,000
Fundación Ecuatoriana de Desarrollo	6,178,413	2.7	13,554	877,270
Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio	4,225,203	4.53	25,500	388,236
Fundación Marco Acción Rural	1,170,643		2,534	616,379
Finca	3,806,377	0.85	15,435	
Innca				
Inotec	485,500	4.6	13,010	
Misión Alianza Noruega	1,362,065	1.06	4,281	
Sociedad Financiera Ecuatoriana	6,060,483	0.02	4,687	155,852
Swisscontact	56,919,000	2.4	43,602	55,642,000

Fuente: Revista lideres, Nro. 275, pag. 7

En nuestro país los mercados financieros se están moviendo con rapidez para cubrir la demanda de créditos en la microempresa tanto en el sector rural como urbano. Instituciones reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Bancos, se encuentran penetrando en

este nicho de mercado, de una manera más profesional y con metodologías especializadas. La concesión del crédito formal se basa en el uso de tecnologías para el manejo de microcréditos, sustentado principalmente en información profunda y permanente del potencial cliente y no en las garantías reales que el potencial cliente pueda presentar.

Las cooperativas presentan un importante desarrollo en el otorgamiento de estos créditos “11 de las 26 cooperativas que están bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros reportaron que en el 2002, asignaron unos 3.2 millones de dólares, a través de 3.157 operaciones que promedian 1.137 dólares cada una al sector de la microempresa. Las cooperativas que asignaron esos préstamos fueron: 11 de Junio, 15 de Abril, 23 de Julio, 29 de Octubre, Atuntaqui, Cacpeco, Chone, Codesarrollo, Progreso, Santa Rosa y Tulcán.” Pero son, “los bancos privados quienes tienen supremacía en la asignación de este tipo de créditos. Según las cifras de la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el 2002, por ejemplo el Banco Solidario canalizó 61.5 millones de dólares para microfinanzas a través de 51.961 operaciones. Por su lado el Banco del Pichincha otorgó 12 millones de dólares mediante 14.032 operaciones”.⁹

En el presente año 2003 se evidenció un crecimiento de la demanda de crédito significativa, y uno de los factores que aportó a este incremento fue el otorgamiento de los créditos para microempresa.

La demanda de crédito en el Ecuador creció en 14.7% en el 2002. El alza se registra en los préstamos para el sector comercial, de consumo, microcrédito y vivienda. Durante el año

⁹ EL COMERCIO Pag. B8 Negocios, Lunes, 05 Mayo 2003.”Las Microfinanzas también se benefician de las cooperativas”

anterior la demanda de préstamos creció en el 14.7% con relación al 2001, según los últimos datos de la Superintendencia de Bancos. El monto total subió de 4.314 millones a 5.052,4 millones de dólares, por el aumento en los ámbitos comercial, consumo, microcrédito y vivienda. Mientras tanto, los créditos para la microempresa también aumentaron en un 8.6%, con plazos de 180 días o más.¹⁰

En el cuadro 10 se presenta la Situación de cartera en el país.

Cuadro 10. Situación de la cartera bancaria en el país

LOS SALDOS DE CARTERA CORRESPONDIENTES AL CUARTO TRIMESTRE DEL 2002			
SEGÚN TIPO DE CREDITO		OPERACIONES	
	USD MILLONES		EN NUMERO
Comercial	3573.8	Consumo	2,127,383
Consumo	1,179.00	Comercial	191,282
Microcrédito	73.5	Microcrédito	65,993
Vivienda	226	Vivienda	19,192

Fuente. Superintendencia de Bancos y Seguros marzo 2003

En el cuadro 11 se presenta a las principales instituciones financieras que ofertan sus productos a la microempresas y su participación en el mercado.

¹⁰ EL COMERCIO, Pag. B4. Negocios, Martes 15 Abril 2003

Cuadro 11. Instituciones financieras, bancos y cooperativas que prestan el servicio

SOCIEDAD FINANCIERA	11%
COOPROGRESO	6%
23 DE JULIO	4%
BNF	3%
MUTUALISTA IMBABURA	2%
CREDI FE	14%
SOLIDARIO	60%

Fuente. Superintendencia de Bancos y Seguros marzo 2003

Las microfinanzas no únicamente se desarrollan en el Ecuador sino en toda la región Latino América, como referencia de este crecimiento presentamos los siguientes datos.

- Bolivia. Con la participación de las Organizaciones No Gubernamentales, más de 400.000 microempresarios han accedido a créditos. Una de las Instituciones con más demanda en el sistema es Bancosol con 50.000 clientes.
- Perú. El crecimiento de las microfinanzas toma fuerza a partir de 1998. El estimado de microempresarios beneficiados con préstamos de hasta 500 dólares llega a 250.000 en ciudades como Lima y Cuzco. Mi Banco y las Cajas Municipales captan el 80% de los clientes.
- Ecuador y Colombia. El Banco Solidario es la entidad que ha concentrado su línea operativa en el microcrédito, en Ecuador, con aproximadamente 100.000 solicitudes de préstamos. En Colombia, Finamérica es la entidad más grande. Atiende aproximadamente a 60.000 personas. ¹¹

¹¹ EL COMERCIO, Pag. B Negocios Lunes 20 Enero 2003 "Guayaquil, la nueva meca de las microfinanzas"

Capítulo III.

Metodologías de crédito enfocadas a las microfinanzas

1. Importancia de la tecnología crediticia en microfinanzas

Las dificultades de acceso a los servicios financieros en países en vías de desarrollo, que son una consecuencia directa del grado de informalidad de las actividades económicas y del nivel de pobreza de la mayor parte de la población que habita en los estratos de bajos ingresos, han impulsado el desarrollo de diferentes innovaciones para ampliar la cobertura de servicios financieros, entre las que destaca el empleo de tecnologías crediticias de carácter no tradicional por parte de instituciones que trabajan en el campo de las microfinanzas.

El diseño de las diferentes metodologías crediticias, adoptadas para resolver los problemas centrales de las transacciones microfinancieras, tienen su origen en las deficiencias de la información. Los procedimientos de crédito buscan reunir información que permita determinar la capacidad de pago del deudor potencial con el objetivo de proteger al acreedor.

Los costos de transacciones serán diferentes para los distintos tipos de acreedores, y estarán en función a la complejidad de su sistema de entrega de créditos (tanto por el lado del deudor como del acreedor). Dado que estos costos son independientes del tamaño del monto de préstamo, representarán una proporción mayor del monto recibido mientras más pequeño sea este. Es el caso del microempresario, quien al ser muy sensible a la magnitud de estos costos elige sus fuentes de crédito dependiendo de los bajos costos de

transacciones, de la conveniencia y la oportunidad y no del nivel de las tasas de interés cobradas.

La Tecnología Crediticia es determinante del éxito institucional por la incidencia sobre: La cobertura del mercado objetivo y la viabilidad económica de la entidad. El diseño de la tecnología crediticia, debe contemplar la comprensión clara de los problemas a solucionar y que los productos que se pretenden ofrecer atiendan a las necesidades, características y preferencias de los clientes a los que se quiere llegar.

La tecnología crediticia desde el punto de vista del cliente le permite contar con: Acceso al crédito esto en función del análisis y garantías; Oportunidad reflejada en el tiempo del trámite el cual debe ser corto; Flexibilidad respecto a montos, plazos, planes de pago; y Costos refiriéndonos a los intereses, comisiones, costos de transacción.

Para las instituciones Financieras representa los siguientes problemas:

- La escasez de garantías reales convencionales
- Los bajos montos de crédito demandado
- La falta de información financiera confiable
- La falta de separación entre la empresa y la familia
- La informalidad en que operan
- La ausencia de “cultura” financiera

2. TIPOS DE TECNOLOGIAS CREDITICIAS

Debido a la existencia de mercados bastante heterogéneos en el campo de las microfinanzas, se han desarrollado diferentes tipos de instituciones, que a su vez aplican diversas metodologías crediticias para llegar al microempresario.

A continuación se realiza una breve descripción de las diferentes metodologías empleadas:

Individuales:

- Bancaria Convencional
- No convencional

Grupales:

- Grupo como garante (solidario)
- Grupo como intermediario (bancos comunales)
- Grupo como red social (asociativo)

Cada tecnología tiene sus ramificaciones, estas dos tecnologías han sido aplicadas tanto por ONG's como por intermediarias financieras formales (Cooperativas, Bancos) que han incursionado en microcrédito.

Las tecnologías crediticias buscan disminuir el riesgo de los créditos, incorporando mecanismos de selección y monitoreo de clientes, además de sistemas de incentivos de repago del crédito y manejo de la información (que será incorporada en los contratos de préstamo) que muestre adecuadamente la verdadera capacidad de pago del prestatario.

Los esfuerzos para reducir el riesgo, administrar los microcréditos y diversificar la cartera de las instituciones son bastante costosos. Estos gastos, que son pagados tanto por prestamistas y prestatarios determinan reducciones en la oferta y demanda de crédito, incidiendo negativamente en el acceso a los servicios financieros.

Los costos de prestar, cuyo nivel dependerá en última instancia de la proximidad que exista entre la institución y su nicho de mercado seleccionado, están asociados a la naturaleza de la tecnología crediticia. Por tanto, una tecnología crediticia, con capacidad para optimizar la relación costo - efectividad, permitirá mejorar el acceso al crédito a un amplio rango de microempresarios. De manera general, las instituciones en el campo de las microfinanzas utilizan dos tipos de metodologías (individual y grupal), bajo diferentes formas de acercamiento.

Las instituciones que ofrecen crédito individual, a su grupo meta, utilizan una versión modificada de la metodología crediticia que utilizan los bancos del sector formal. En general, no tienen requisitos rigurosos en términos de garantías y tratan de mantener una relación de largo plazo entre los oficiales de crédito y sus clientes. En este último aspecto, las instituciones financieras tratan de copiar la tecnología crediticia utilizada por prestamistas del sector informal para estructurar sus productos.

Por el contrario la metodología de grupos trata de aliviar el problema de la información (que al mismo tiempo es un problema de incentivos) delegando ciertas funciones usualmente realizadas por los bancos al grupo prestatario. Ello hace posible disminuir los costos administrativos y aprovechar economías de escala teniendo clientes en forma de grupos.

3. Elementos claves de la tecnología

Los criterios de elegibilidad de los prestatarios

- No discriminar solicitudes por que los montos sean pequeños
- No priorizar garantías
- No exigir información financiera
- No exigir registros empresariales o tributarios
- Procedimientos sencillos

La evaluación y aprobación del crédito.

- Énfasis en el análisis de capacidad y voluntad de pago (capacitación del personal)
- Relevamiento in-situ
- Considerar unidad socioeconómica
- Investigar la moral del cliente
- La garantía debe ser secundaria
- Especialización y zonificación de analistas
- Delegación de la aprobación de los créditos a diferentes niveles

La determinación de las condiciones del crédito.

- Giro del negocio
- Hábitos de pago
- Flujo de caja
- Información debe ser transparente y los contratos sencillos

El seguimiento y recuperación del crédito

- No hay seguimiento formal y sistemático al crédito normal
- Muy importante seguimiento oportuno al crédito en mora
- Responsabilidad integral del analista de crédito (incentivos)
- Deben existir un buen sistema de control interno
- Imprescindible un buen sistema de procesamiento de datos

La tecnología crediticia para crédito a microempresas debe adaptarse a los créditos de microempresa utilizando los siguientes elementos:

- Elaboración de flujo de caja
- Seguimiento a la inversión y al cliente
- Análisis de diferentes aspectos como: capacidad gerencial, mercado y competencia, antecedentes financieros, impacto del entorno, vinculaciones económicas, etc.
- Utilización de información del cliente con verificación "in situ"
- Participación del Departamento legal y peritos
- Especialización de oficiales de crédito

4. Crédito individual

4.1. Tecnología crediticia individual

Esta tecnología crediticia cuenta con gran aceptación dentro del ámbito microfinanciero.

Las derivaciones de esta tecnología son la: individual convencional y la no convencional.

La tecnología convencional se refiere básicamente a las aplicadas por instituciones que realizan transacciones con un beneficiario final formal que tiene las siguientes características.

- Proporciona información contable
- Posee respaldo patrimonial
- Presenta suficiente documentación
- Presenta garantías reales o avales

Como se puede observar, estas condiciones son las que generalmente rigen las actividades crediticias en la mayoría de intermediarias financieras. Su aplicación para la atención a microempresarios hace todavía inaccesible el crédito para el sector.

La tecnología individual no convencional está diseñada de tal forma que se define acorde a las características del segmento microempresarial. En este caso las características de los beneficiarios finales son:

- Escasa información
- Mínimo respaldo patrimonial
- Escasa documentación
- No tiene garantías “tradicionales”

Actualmente esta metodología se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de mecanismos informales. Así mismo, esta metodología es también utilizada para

aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

En otros casos, algunas de las instituciones que solo trabajaban con la metodología de grupos solidarios se han visto forzadas a introducir la metodología individual, en respuesta a la demanda de sus propios clientes. Existen instituciones que únicamente ofrecen recursos mediante esta metodología.

Su propósito fundamental es atender a microempresarios que poseen micro empresas en su mayoría de acumulación y que a demás pueden presentar garantías reales.

En vista de la indiscriminación entre las finanzas de la microempresa y de la unidad domestica, este análisis no convencional responde a las necesidades de considerar a la unidad familiar como un conjunto. La evaluación prescinde de analizar el valor patrimonial del establecimiento y de la unidad domestica. El análisis del crédito recopila los datos necesarios en ese preciso momento y lugar.

Respecto al diseño del producto, existen dos medidas esenciales para lograr incrementar la capacidad de pago del deudor. Se trata de que los plazos y los planes de pago -por ejemplo, la frecuencia de las cuotas- se adapten a la evolución de las operaciones de crédito para la micro y pequeña empresa. En general son plazos cortos, ya que la mayoría de los créditos están destinados a financiar capital de trabajo. Las cuotas varían según las previsiones del flujo de caja del prestatario: semanal o bimensuales, en el caso de operaciones con un alto grado de rotación de fondos, mensuales para los créditos de menor rotación e incluso plazos mayores, todo en función de las características propias del negocio.

Otra de las medidas utilizadas para medir el riesgo de incobrabilidad consiste en desembolsar créditos relativamente bajos, tratándose especialmente de créditos a clientes nuevos. Este crédito "didáctico" o "educativo" le permite al prestatario familiarizarse con los principios operativos de la institución financiera y poder demostrar a la institución su puntualidad para cancelar sus obligaciones de pago.

El grupo meta al no estar en condiciones de presentar garantías bancarias convencionales (hipotecas y avales), presenta bajo esta metodología garantías prendarias. Sin embargo el diseño debe prever que la prenda tenga un alto valor de reposición o sea de difícil consecución en caso de ser ejecutada por falta de pago, entre las prendas aceptadas, deben mencionarse bienes de producción de la empresa del solicitante, como maquinarias, herramientas, muebles enseres domésticos u otros elementos del hogar.

La tecnología crediticia no convencional debe contemplar dentro de su política crediticia, el "principio gradual" que no es otra cosa que al cliente luego de otorgarle un primer crédito se le otorga el derecho a recibir un preestamo cuyo monto puede ser mayor que el primero e incluso con un plazo más extendido, ya que la perspectiva de recibir un nuevo crédito de mayor monto y a mayores plazos constituye para el cliente un incentivo para el cumplimiento de sus obligaciones de pago.

Esta tecnología crediticia debe contener un método riguroso de monitoreo y recuperación crediticia en caso de mora, en el sentido de que apenas se constate que un cliente se atrasa con el pago de su cuota, su oficial de crédito o asesor se pone en contacto con el moroso.

Los bancos tradicionales para sus operaciones utilizan la metodología de separar los procesos de análisis de crédito y concesión del préstamo, por un lado y el proceso de

monitoreo y recuperación, por el otro, mientras que en las instituciones que aplican la tecnología crediticia individual no convencional, concentra y unifica todo el proceso de la operación, así como la atención y monitoreo del cliente después del desembolso del préstamo, a cargo del oficial de crédito o asesor. Es por este echo que el asesor de crédito en este proceso desarrolla una relación casi personal con su prestatario, lo que le permite tener una mayor información sobre el cliente y su empresa.

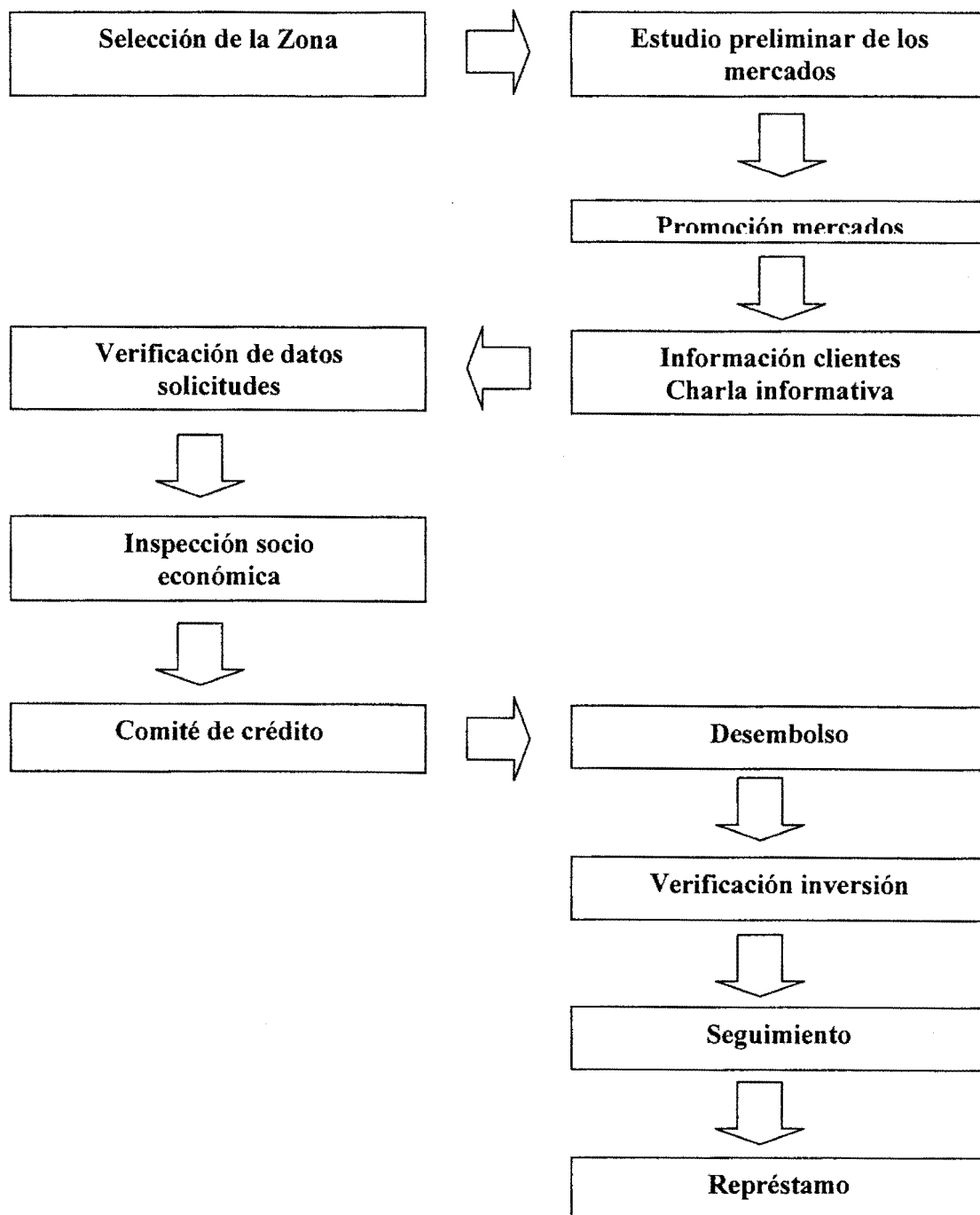
Los pasos por los cuales debe transitar un cliente que solicita un crédito individual por lo general son cortos(duran entre cuatro y cinco días), pero por otro lado requiere de gran rigurosidad en su aplicación.

Analizando el flujo del crédito podemos mencionar que dependiendo de las características del mercado y del tiempo de incursión del programa, la promoción y charla informativa puede tener mayor o menor presencia o ser reemplazadas por otras estrategias comunicacionales. Los demás pasos del proceso en ningún momento se deben prescindir.

La verificación de inversión, por ejemplo, puede o no ser necesaria dependiendo de la orientación que tenga la organización, es decir, otorgar créditos dirigidos o créditos no dirigidos.

4.2. Flujo metodológico de crédito individual

Se presenta a continuación el flujo metodológico del crédito microfinanciero.



5. Tecnología crediticia grupal

Esta tecnología trabaja con un conjunto de personas llamado por lo general grupo solidario. Tenemos como principal característica que ninguno de sus miembros posee suficientes garantías para optar por créditos individuales por lo cual se establece la garantía solidaria incondicional e irrevocable entre cada uno de los prestatarios, la selección de los integrantes se lleva de manera voluntaria y sin presiones.

Como concepto de grupo solidario podremos manifestar que: Es el grupo formado voluntariamente entre 3 y 8 personas (parámetro establecido por la mayoría de instituciones) que tienen necesidad de financiar capital de trabajo para sus microempresas. Como pilar fundamental de su formación utilizan el conocimiento y la confianza entre sí además de cumplir con los requisitos establecidos por la institución.

A diferencia de los créditos individuales, el grupo solidario no ofrece en garantía ningún tipo de bien mueble ni inmueble. Lo que ofrece es el real conocimiento y aval solidario entre sus integrantes factores intangibles y difíciles de medir con precisión

Tomando en consideración la figura de garantía solidaria, el asesor de crédito solidario debe aplicar estrictamente varias técnicas y, lo que es más importante, dominarlas con la finalidad de cohesionar o destruir la formación del grupo solidario. La falta de garantías reales hace que la balanza crediticia tenga que equilibrarse mediante una evaluación de la maduración de las garantía solidaria a lo largo de todo un proceso.

Con el transcurrir del tiempo y con la constante formación de grupos solidarios, el asesor de crédito podrá valorar con mayor precisión el conocimiento y la garantías que existe entre

los integrantes de grupo solidario.

Es tarea fundamental, sobre todo al inicio de la experiencia, enfrenta resistencia o barreras que requieren de mucha convicción sobre la validez de la metodología y persistencia de todo el equipo para lograr sus objetivos.

Estas barreras toman la forma de incredulidad en la metodología, objeciones de desconocimiento entre los miembros de la comunidad y prejuicios sobre falta de solidaridad.

En grupo solidario el tratamiento a los potenciales clientes que pasan por todo el proceso descrito es grupal. Ello ayuda a fortalecer la relación que la institución busca para reducir costos y riesgos en la operación. Aquí se realiza una combinación de criterios técnicos subjetivos que resultan de la aplicación de actividades grupales, por ejemplo, juegos para evaluar el “aval solidario”, en donde participan todos los integrantes

En el crédito, si bien el riesgo no desaparece, el riesgo tiende a disminuir a medida que el grupo se ha conocido, debiendo el asesor verificar si la condición fundamental se cumple en todas las operaciones a las que acceda el grupo.

La tecnología grupal se crea y evoluciona a grandes pasos porque sus características apuntan a la disminución del riesgo y de los costos incurridos en el análisis crediticio, principalmente, sin perder de vista el rol que tiene el grupo en la consecución del crédito.

Esta tecnología muestra tres ramificaciones:

1. Cuando el grupo actúa como intermediario

2. Cuando el grupo actúa en calidad de garante
3. Cuando el grupo actúa como red social

Cada una de estas versiones tiene alguna particularidad.

Si nos referimos al grupo como intermediario este actúa como prestatario y a su vez otorga los fondos recibidos a cada uno de los miembros del grupo. Aquí el grupo realiza las tareas de selección del beneficiario y el riesgo en su conjunto.

La segunda opción presenta al grupo como garante y muestra a los integrantes del grupo como prestatarios finales respaldando la operación a través de una garantía solidaria. El acceso a préstamos subsiguientes está condicionado al cumplimiento de las obligaciones anteriores.

Por último, cuando el grupo actúa como red social, este tiene un rol más social en donde el beneficiario debe pertenecer a un determinado grupo para ser sujeto de crédito. En esta modalidad el grupo también ejerce presión al beneficiario por el cumplimiento de sus obligaciones.

Con la utilización de la tecnología crediticia grupal, las instituciones financieras estiman minimizar ciertos costos, los cuales de manera concreta serían:

1. La presión e incluso la garantía grupal que induce a los miembros individuales del grupo a asumir una corresponsabilidad en sus obligaciones de pago, contrarresta la falta de garantías bancarias de los prestatarios. Ello significa que los costos de riesgo pueden ser reducidos.

2. El coeficiente de los costos Administrativos, respecto al volumen de la cartera promedio se reduce, dado que los montos promedios de los prestamos se incrementan por tratarse de grupo de beneficiarios y no de personas individuales.¹²

En esta metodología es necesario conocer los tipos de negocios con los cuales va a trabajar, para de esta manera ofrecer el crédito acorde al tamaño y a las necesidades de financiamiento específicos de cada uno de ellos

Si bien esta clasificación también puede ser adaptada a las realidades de cada país, podemos considerar tres tipos de microempresarios considerando principalmente su tamaño:

El Programa de grupos solidarios atiende principalmente a los negocios que se ubican como de subsistencia dentro de la pirámide empresarial.

- a) Microempresas de subsistencias
- b) Microempresa de acumulación simple
- c) Microempresa de acumulación ampliada

5.1. Consideraciones acerca de las políticas de créditos para grupos solidarios

El éxito del programa de grupos solidarios radica no solo en una correcta aplicación del proceso metodológico sino tan bien en una buena definición de las políticas de crédito. Una

¹² Capacitación en tecnología crediticia, IPC, noviembre 1994

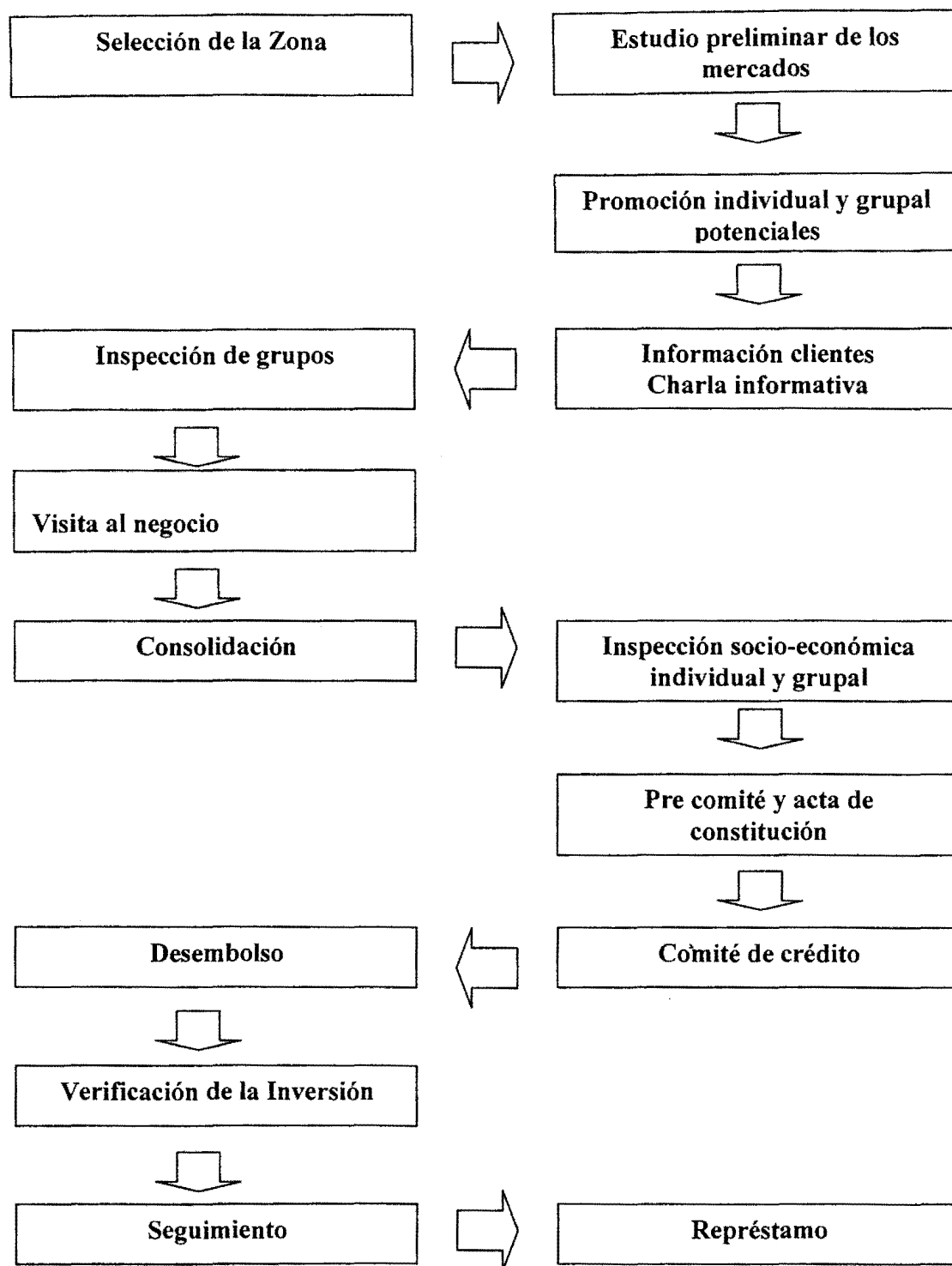
consideración importante es conocer que el grupo solidario esta compuesto de varios individuos lo que implica la existencia de políticas grupales e individuales.

- Los integrantes del grupo solidarios deben unirse de manera normal, libre y voluntaria.
- Concentración: se ha establecido una distancia máxima de separación entre integrantes de un mismo grupo de 1.000 metros en barrios y /o comunidades y 300 metros en plazas y mercados.
- Números de integrantes: los límites mínimos y máximos son 3 y 8 respectivamente (en la mayoría de instituciones microfinancieras)
- Negocios : todos los integrantes deben poseer microempresas de subsistencia
- Giro de negocio: todos los integrantes deben poseer microempresas con tamaño y capacidad de pagos similares
- Los integrantes no deben ser familiares entre si

A continuación se presenta el proceso metodológico para grupos solidarios que contempla un mayor número de pasos y que implica un análisis más profundo de sus integrantes en cada uno de los pasos.

5.2. Flujo metodológico de crédito en grupo solidario

Este flujo contempla un mayor número de pasos que el individual e implica un análisis más profundo de sus integrantes en cada uno de los pasos.



A la hora de definir la alternativa a adoptar se debe considerar todas las variables para valorarlas y evaluarlas. Sin su correcta visualización sería aventurado la decisión de optar por tal o cual tecnología.

6. Generalidades en la aplicación de la metodología crediticia

Cada metodología tiene actividades secuenciales que se las debe llevar adelante por lo que es importante que una vez definida la tecnología crediticia que se aplicara es necesario conocer de cómo se aplica y como se desarrolla.

La determinación del tipo de microempresa hace posible direccionable a un producto en particular, en este caso un crédito individual y crédito solidario de los mismos que se derivan dos metodologías, una para la concesión de créditos solidarios y otra para créditos individuales. Como se observa existe una gran relación entre microempresa, producto y metodología crediticia.

El mercado micro financiero recepta cada vez más a nuevas instituciones que se dedican al microfinanciamiento por lo que estas instituciones adoptan estrategias diferentes para captar clientes.

Años atrás no se requerían mayor promoción de los productos y por ende los clientes acudían a la institución, cosa que con el transcurrir de los años ha variado, pues, hoy el día las instituciones deben destinar recursos para poder captar clientes para su cartera. Entonces las metodologías deben tener una estrecha relación con procesos tales como el de venta negociación y cobranzas.

En el cuadro adjunto se puede analizar la comparación de variables por tipo de tecnología y en el segundo cuadro la comparación de variables por tipo de producto.

Estas metodologías y adaptadas al segmento deben cumplir ciertos lineamientos iniciales de los cuales se derivan las políticas de crédito y son:

- Se financian negocios establecidos.
- Inicialmente se financian solo capital de trabajo.
- Se aplica el concepto de gradualidad en montos, plazos, tasas.
- Se conceden créditos en plazos cortos inicialmente.

Cuadro 12. Comparación de variables por tipo de tecnología

Variables	Tecnología Individual No Convencional	Tecnología Grupal
Volumen en colocación	Busca economías de escala	Busca economías de escala
Manejo de préstamos	Aplica principio "gradual"	Aplica principio "gradual"
Disminución de riesgo	Basado en evaluar capacidad de pago del beneficiario	Corresponsabilidad de los miembros del grupo
Garantías	Requiere garantías reales	Presenta garantía solidaria
Costos de transacción	Son más reducidos	Son más altos
Producto	Mayor flexibilidad	Poca flexibilidad
Tiempo de trámite	Más corto (4 días)	Más largo (6 días)
Segmento al que atiende	Acumulación simple y ampliada	Subsistencia básicamente
Delegación de funciones	No delega	Delega varias funciones al grupo

Fuente: Manual de inducción para asesores de crédito, FUNDACIÓN ALTERNATIVA Banco Solidario año 2002.

Cuadro 13.Comparación de variables por tipo de producto

Variables	Crédito Solidario	Crédito Individual
Tiempo de tramite	Más largo	Mas corto
Concentración de microempresas Concentración	Alta	Mediana
Garantías	Aval solidario	Personal y real
Clientes por asesor	150 grupos	300 clientes
Montos	Bajos por integrantes	Mas elevados

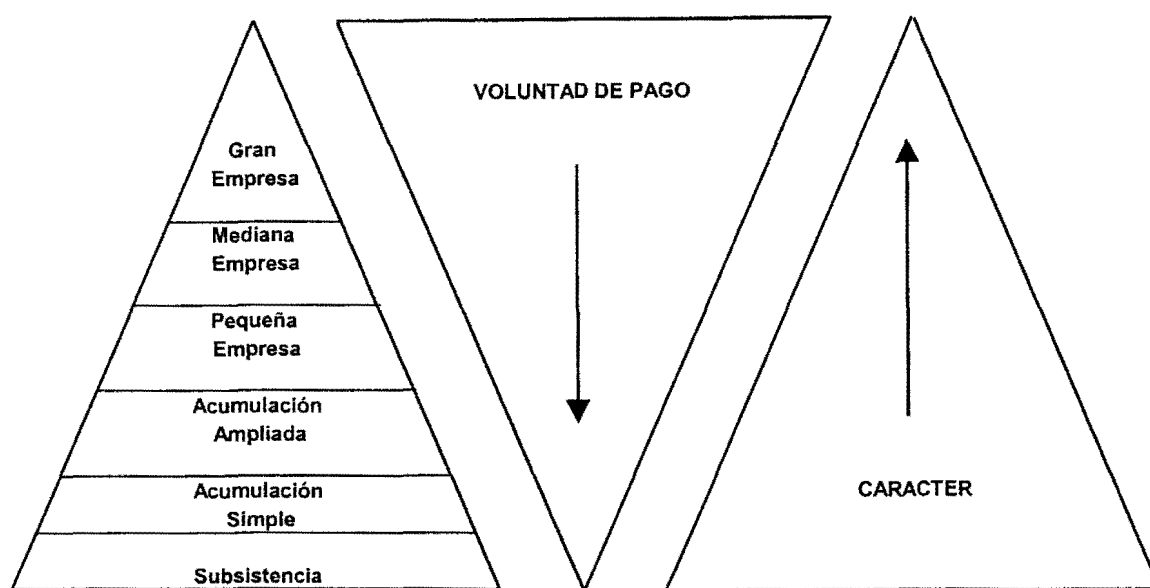
Fuente: Manual de inducción para asesores de crédito, FUNDACIÓN ALTERNATIVA Banco Solidario año 2002.

Las particularidades que tienen cada una de las metodologías descritas si bien pueden visualizarse en los flujos metodológicos, es en el trabajo de campo, con los microempresarios Donde se pueden plasmar las diferencias existentes entre las dos.

7. Pirámide empresarial y su relación entre la capacidad y voluntad de pago.

En el cuadro 14 se indica que para un negocio pequeño (microempresa de subsistencia), el requerimiento del análisis del carácter es mayor en relación con el de capacidad de pago, mientras que cuando nos referimos a un negocio de mayor tamaño (de acumulación ampliada) se incrementa la profundidad del análisis en la capacidad de pago y en pequeñas proporciones se reduce el carácter.

Cuadro 14 Pirámide empresarial carácter vs. voluntad de pago



En la concesión de créditos en microfinanzas se debe analizar varios lineamientos y parámetros que orientan el otorgamiento del crédito. La concesión del crédito debe estar basada en un buen equilibrio del análisis tanto socioeconómico del cliente y su negocio como de la voluntad de pago del microempresario (carácter). Inclinar la balanza hacia uno u otro aspecto, o sustentar operaciones por puro "feeling", se convierte en un riesgo.

Al igual que en los créditos tradicionales en los microcréditos también se utiliza 5 variables y su análisis para evaluar una operación, sin embargo las entidades financieras que trabajan con microempresarios realizan ponderaciones diferentes a estas variables. Estas ponderaciones varían también si se consideran créditos solidarios o créditos individuales.

Cuadro 14. Ponderación de las 5 "c-del crédito por producto

Variable de crédito	Crédito Solidario	Crédito Individual
Capital	10%	15%
Capacidad	10%	30%
Carácter	40%	20%
Colateral	35%	25%
Condiciones	5%	10%

El carácter se determina mediante una exhaustiva valoración del entorno en el que vive el microempresario detectando las relaciones con sus vecinos, vicios personales, orden y limpieza entre otros factores.

Si bien el carácter moral es un factor desequilibrante al analizar este tipo de créditos, en crédito solidario tiene mayor peso que en crédito individual considerando que "querer pagar" es más importante en los estratos más bajos (microempresas de subsistencia).

Si a esto se suma el colateral, que es el respaldo que los demás integrantes ofrecen a su compañero de grupo, sólo entre estas dos variables se llega al 75% que representa las tres cuartas partes del total valorado.

En el crédito individual la ponderación de estas variables se distribuye más equitativamente; sin embargo, la capacidad, carácter y el colateral abarcan el 75% del total. Estas ponderaciones no son estáticas y pueden variar por factores externos como: localidad, aspectos sociales, económicos.

El análisis de las condiciones se mantiene y está en conocer su entorno, las condiciones del mercado y condiciones políticas, etc.

8. Evaluación de ambas tecnologías

Es importante analizar, cuales son las ventajas y desventajas específicas de las tecnologías crediticias respecto al acceso, la conveniencia, flexibilidad y costo. Ambas tecnologías alcanzan al grupo meta y facilitan el acceso al crédito, la conveniencia de un servicio crediticio u otro, está determinada por el tiempo que implique la tramitación de la solicitud y obtención de un préstamo. Independientemente de la tecnología las instituciones eficientes necesitan aproximadamente una semana hasta la aprobación de una solicitud de crédito presentada por un cliente nuevo, estando dentro de un plazo aceptable.

El tiempo de procesamiento de la solicitudes es una de las mayores diferencias entre la una tecnología y la otra ya que el proceso metodológico del grupo solidario genera un tiempo de tramitación más largo.

Otra desventaja específica de la concesión crediticia grupal, es la limitada flexibilidad del producto ofrecido. Si una micro o pequeña empresa, logra un crecimiento significativo, habrá de incrementar también su demanda financiera. Cuando ello sucede, las entidades que conceden crédito de carácter grupal se ven obligadas a conceder créditos de carácter individuales para satisfacer este tipo de demanda. En el marco de la tecnología crediticia grupal, resulta imposible la concesión de créditos que se vayan progresiva y escalonadamente incrementando, ya que el grupo no cuenta con la experiencia y los conocimientos para administrarlos. En cambio en el marco de una tecnología crediticia individual no convencional, no existe problema alguno de conceder créditos más elevados, ya que se trata de una tecnología estándar, levemente modificada, la cual está basada

principalmente en la experiencia obtenida en el contacto reiterado precisamente con el mismo prestatario, quien ahora solicita un monto superior de financiamiento.

No obstante, para los prestatarios, la desventaja principal de la tecnología grupal, es el costo de dichos préstamos, en muchos casos la tasa de interés representa únicamente una parte del total de costos crediticios. Los costos de transacción, que están determinados por costos contingentes de carácter monetarios y no monetario, son tan relevantes como los costos incurridos por los pagos de los intereses. Por lo tanto el criterio esencial para evaluar la eficiencia de una tecnología crediticia desde el punto de vista del grupo meta, consiste en considerar la sumatoria de los costos por intereses más los de transacción.

Respecto a este componente el nivel de los costos de transacción, son muy pronunciadas, marcando diferencias considerables entre la tecnología crediticia grupal e individual.

La reducción de los costos de transacción es una característica distintiva de la tecnología crediticia individual, en cambio, los programas que aplican la tecnología crediticia grupal, se destacan por los altos costos de transacción en los que deben incurrir los prestatarios. Ello se debe al prolongado proceso de conformación de los grupos; la función de monitoreo asumidas por el mismo y por último, aunque no menos importante, la obligatoriedad de asistir a reuniones previas al desembolso, los cuales forman parte del esquema de crédito grupal.

9. Revisión del proceso crediticio

Considerando que cada negocio o microempresa mantiene un nivel de desarrollo y de crecimiento distinto, resulta necesario considerar una metodología de trabajo que nos

permita balancear el tiempo que destinará el asesor para el estudio del carácter del cliente y la capacidad de pago de dichos negocios, de modo que se logre obtener la información necesario para el otorgamiento del crédito.

El estudio de una microempresa grande requiere de un análisis de mayor complejidad al de una microempresa pequeña, si tomamos en cuenta los montos mayores que se otorgan y por ende el riesgo asumido.

9.1. Selección de la zona geográfica

La selección de la zona geográfica debe ser realizada por la institución para de esta manera determinar el sector geográfico en el que va a operar el Programa, y de manera particular la zona en la que va a trabajar el asesor de crédito. El objetivo es determinar el grado de cumplimiento de condiciones mínimas requeridas para el óptimo desarrollo del programa.

Para realizar esta actividad se debe:

- Identificar los barrios con mayor potencial de negocios informales.
- Visitar los barrios seleccionados y realizar un conteo de negocios que constituyen el mercado.
- Entrevistar a microempresarios del barrio.
- Escoger los barrios que presenten mejores condiciones para el funcionamiento del programa.

- Es importante constatar que los negocios se encuentren dentro de una comunidad estable, para no correr el riesgo de que se cuente con una población flotante.

9.2. Estudio preliminar de mercados

Nos permite lograr seleccionar las zonas o sectores que presenten las características más favorables para iniciar un programa de microfinanciamiento.

En el estudio preliminar se indaga sobre las características socioeconómicas de estos sectores, lo que permitirá contar con insumos necesarios para establecer las políticas de crédito iniciales respecto a montos, plazos, frecuencia de pagos.

La investigación se realiza en zonas ya seleccionadas en el paso anterior, levantando toda la información requerida en un estudio de mercado.

9.3. La promoción

El asesor es el principal encargado de realizar la promoción en el negocio del microempresario. Se debe procurar visitar el mayor número de negocios de la zona.

Para realizar una efectiva promoción, resulta conveniente acudir a representantes de la líderes de la comunidad, a asociaciones microempresariales, mercados. El asesor paralelamente a los negocios de ubicación visible debe buscar negocios ubicados al interior de domicilios, llegando a ellos por medio de referencias obtenidas de microempresarios que ya son clientes del banco.

Para obtener una mayor productividad el asesor puede dividir su sector en subsectores de tal manera que pueda visitar cada uno de ellos de manera planificada.

Se estima como un parámetro apropiado de productividad por lo menos 20 promociones al día, con un promedio de diez minutos cada una.

9.4. Charla informativa

En la charla informativa se da a conocer a los clientes interesados los requisitos individuales y grupales básicos para solicitar un crédito de grupos solidarios o un crédito individual. Motivar a los clientes para la conformación voluntaria y sólida de grupos solidarios. Dar a conocer las características del programa de grupos solidarios e individual. Presentar brevemente otros productos de la institución en caso de que existan.

La charla informativa no necesariamente debe ser dictada en la oficina, esta puede ser dictada en el campo o en locales donde suelen reunirse distintas organizaciones de microempresarios de la zona. Se recomienda para lograr que esta actividad sea productiva, contar con la presencia de al menos 20 personas y realizar al menos una reunión de información al día. Además se debe lograr llenar la solicitud de crédito al menos del 50% de los asistentes.

9.5. Verificaciones de datos de las solicitudes de crédito

En esta parte, se verifica la autenticidad de la información proporcionada por el cliente y el garante así como la calidad de las referencias comerciales y bancarias si es que las tuviere. Esta actividad no la realiza el asesor de crédito, por cuanto se convierte en juez y parte.

Para que esta actividad mantenga un rango apropiado de productividad se estima un tiempo de realización no mayor a 24 horas.

9.6. Inscripción del grupo e informe de riesgos

Esta actividad permite la formación inicial de grupo solidarios de entre los miembros asistentes a la sesión informativa. Entre sus principales objetivos tenemos realizar la inscripción de grupos que cumplan con los requisitos establecidos pero que posteriormente serán sujetos de verificación. Lograr determinar que integrantes de los grupos inscritos no son sujetos de crédito. Si el grupo inscrito cumple las condiciones, este debe adoptar un nombre.

9.7. Visita al negocio

Consiste en iniciar una exhaustiva investigación y análisis a cada uno de los integrantes del grupo en su conjunto. En función de este análisis se decide si se continúa o no con el proceso. Esta visita permite verificar la concentración y tiempo de los negocios así como el conocimiento entre los integrantes del grupo inscrito.

Sus principales objetivos consisten: Primero, en verificar la autenticidad de la información proporcionada, y el cumplimiento de políticas como: existencias de las microempresas, concentración y, sobre todo, el grado de conocimiento y amistad entre los miembros del grupo y segundo, conocer a través de vecinos y de los integrantes, referencias acerca de su carácter moral.

9.8. La consolidación del grupo solidario

La consolidación del grupo es el paso más importante para determinar y poner a prueba el aval solidario que presenta el grupo, la confianza y garantía solidaria.

Los principales objetivos de este paso consisten en determinar sobre la base de técnicas previamente desarrolladas el grado de conocimiento y aval solidario que mantiene el grupo, con la finalidad de mantenerlo como tal a través del tiempo; encontrar debilidades en los integrantes o en el grupo que puedan afectar al pago normal del crédito.

Para que esta actividad se desarrolle con eficacia se debe realizar la entrevista grupal en donde se realizará la aplicación de dinámicas para comprobar o reforzar la fianza solidaria. Se debe determinar el nombramiento de un líder del grupo, quien apoya en la gestión del programa. Es importante no realizar la consolidación, si no se encuentra el grupo completo.

9.9. La inspección socio- económica individual y grupal

La inspección socioeconómica se la entiende como el levantamiento de información de carácter cuantitativo y cualitativo que se realiza a todos los integrantes del grupo o del cliente de crédito individual.

Para su realización es necesario que el asesor se traslada tanto a la microempresa como al domicilio del cliente para realizar su reconocimiento. Este debe buscar referencias anticipadamente, lo que permitirá obtener información muy importante por referencias de vecinos. Posteriormente el asesor se dirige al negocio para evaluarlo.

Esta actividad tiene como objetivos el determinar en el sitio de trabajo los principales rubros de carácter económico tanto del cliente como de su microempresa. Determinar la capacidad de pago del cliente, con la finalidad de otorgar un crédito en las mejores condiciones, tanto para el cliente como para la institución.

En la inspección socioeconómica se debe valorar:

- Detalles internos de la microempresa.
- Maquinaria y herramientas
- Mercaderías e insumos, Materia Prima, Productos en Proceso.
- Facturas, notas de venta
- Orden, ubicación de la mercadería, Seguridad y Aseo.
- Su decoración o presentación da la apariencia de antigüedad o reciente instalación

A nivel del microempresario.

- Valores y compromisos personales
- Demandas familiares
- Finanzas (cosas de valor adquiridas con el tiempo), bienes personales.
- Sistemas de apoyo (familia, vecinos, iglesia, comunidad)
- Determinación y logros
- Confiabilidad y transparencia en el suministro de información

A nivel del negocio

- Habilidad para los negocios indicios de capacidad empresarial.
- Habilidad de manejo financiero. Historial de ahorro. Historial de crédito

- Habilidades de planificación (¿Qué tan claros son los pasos para cumplir un trabajo, aún cuando solamente estén en la mente del microempresario?)
- Condiciones del mercado para los productos y servicios del microempresarios(¿Qué tan dura es la competencia?)
- Habilidad técnica. (¿Cuál es el nivel de experiencia del microempresario?)
- Habilidad para encontrar y utilizar recursos; materiales, mercados, mano de obra, tiempo y creatividad.

DETALLES EXTERNOS A LA MICROEMPRESA

- Numero de competidores, Flujo de público.
- Se encuentra en una calle principal, secundaria o peatonal, Posee letrero
- Zona de alto riesgo (delincuencia, pandilla, prostitución, etc.)

Análisis de crédito

- Información general sobre el cliente y sus fuentes de crédito.
- Investigación crediticia del cliente potencial para verificar su comportamiento y cumplimiento.
- Información general de la microempresa
- Elaboración de estados financieros básicos
- Carácter capacidad, capital, colateral, condiciones.

9.10. El pre-comité y el acta de constitución

Esta actividad se desarrolla para los grupos solidarios y constituye una segunda oportunidad para la valoración del compromiso personal y grupal. El asesor de crédito ratifica su decisión de presentar el grupo solidario a comité de crédito.

El Objetivo de este paso es el de formalizar la conformación del grupo y verificar nuevamente su grado de compromiso. Determinar las condiciones del crédito grupal aprobadas por sus integrantes.

El pre-comité y el acta de constitución deben ser muy formales y con la participación de todos los integrantes del Grupo. Es un comité de crédito interno, en donde cada integrante aprueba las condiciones de los créditos de sus compañeros y en el cual se suscribe un acta de constitución.

9.11. Comité de crédito

Es el momento en el cual un grupo de funcionarios (comité) de la institución se reúne regularmente con el fin de conocer y analizar las solicitudes presentadas por el asesor de crédito, previamente analizadas y verificando que estas cumplan con todos los requisitos exigidos por la institución. El comité podrá aprobarlas, diferirlas o negarlas.

El comité deberá analizar las operaciones presentadas tomando como referencia las políticas respectivas y los criterios expuestos por el asesor de crédito.

Para el comité se realiza una presentación grupal e individual del el grupo solidario. En las primeras operaciones el peso debe recaer en el análisis del carácter del grupo, es decir el

aval solidario y conforme avanzan las operaciones, el análisis financiero debe ser más exigente.

Para realizar un análisis adecuado de la solicitud se debe:

- Evaluación de ficha de carácter grupal
- Preguntar respecto a la consolidación y aval solidario del grupo
- Consultas respecto al análisis, evaluación, y negociación económica con el cliente.

Para los primeros créditos el mayor énfasis se centra en el cumplimiento de los requisitos metodológicos, en análisis de carácter individual y grupal y posteriormente en la capacidad de pago de cada integrante.

Se deben presentar al comité las carpetas de grupos y créditos individuales que se consideren sujetos de crédito, estimando una probabilidad de aprobación del 99%.

9.12. Desembolso

Constituye la actividad por medio de la cual se realiza la firma de documentos de respaldo y se procede a la entrega del crédito de acuerdo a las condiciones aprobadas por el comité.

En el grupo solidario se entrega el dinero a través de su líder para repartirlo entre sus integrantes, previo a una sesión de desembolso donde se recalca una vez más la importancia del aval solidario y sus compromisos para con la institución.

En el momento del desembolso se orienta al cliente en su comportamiento y sus compromisos. Se solemniza la obligación para con la institución en base a la firma de

documentos legales de respaldo.

En el desembolso, si se presentare alguna duda respecto a los clientes se puede parar la operación.

9.13. Verificación de la inversión

Se refiere a la visita realizada por el asesor de crédito al negocio del cliente, posterior al desembolso de toda operación crediticia con los siguientes fines:

- Determinar el destino real de los fondos desembolsados.
- Verificar si el cliente recuerda el monto y la fecha del pago de la primera cuota.

La verificación debe realizarse en el negocio máximo una semana después de la entrega del préstamo. Cualquier anomalía detectada acerca de la inversión debe ser registrada y debe propiciar un seguimiento más profundo. En los grupos solidarios debe ser efectuada en primer lugar por los mismos miembros.

9.14. Seguimiento

Parte de la metodología de crédito microempresarial es visitar periódicamente las micro empresas de los clientes para supervisar el desarrollo de sus actividades. A sí mismo el seguimiento es una forma de cobranza preventiva que intenta mantener al cliente al día en sus pagos, con la única finalidad de que pueda obtener nuevos créditos a través del tiempo.

9.15. Represtamos

Para otorgar el représtamo al cliente activo, se debe evaluar el historial crediticio del cliente, el grado de desarrollo de la microempresa y el grado de cumplimiento de las políticas que mantenga la institución para represtamos.

Para una mayor eficiencia esta gestión se deberá realizar con la suficiente anticipación de tal forma que en lo posible el desembolso del représtamo coincida con la fecha de cancelación de la última cuota del crédito anterior.

Para mantener un nivel de productividad adecuado se debe procurar que el índice de deserción de clientes no supere el 10%.

Para otorgar el représtamo el asesor rrealizar una nueva evaluación del carácter y evaluación financiera individual y grupal o del cliente de crédito individual.

En el caso de grupos solidarios se puede encontrar microempresarios que poseen negocios cuyos indicadores financieros exceden considerablemente los indicadores que presentan los demás miembros del grupo. En estos casos el asesor de crédito debe proponerle al(os) integrante(s) que se “gradúen” ya que el seguir integrando un grupo solidario no le permite obtener mejores condiciones de crédito, entendiéndose a la graduación como el paso para acceder a un crédito individual.

Capítulo IV.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

1. Se puede concluir que el microcrédito es una innovación financiera que nació en los países en vías de desarrollo. El otorgamiento de crédito a los más pobres constituye una forma de asegurar su medio de vida, y la consolidación de sus microempresas logrando disminuir las relaciones de subordinación respecto a usureros y prestamistas informal. Estos programas de microcrédito en países en vías de desarrollo, tuvieron su origen en la búsqueda de estrategias de lucha contra la pobreza, consideran que el acceso al crédito conducirá a mejorar la situación de bienestar de sus beneficiarios.
2. Se concluye además que los programas microfinancieros permiten a quienes están excluidos del sistema financiero formal, principalmente por falta de aval o de garantías reales, tener acceso a pequeños créditos destinados a la inversión en sus negocios, en condiciones favorables.
3. Al referirse a las instituciones de microfinanciamiento hay que señalar que han evolucionado a través del tiempo. Es así que hoy en día la autosostenibilidad de los programas han determinado que las condiciones cambien tanto para el cliente como para la institución. Así se tiene que la mayor parte de Instituciones que incursionan en este campo, empezaron primero como ONG's, para luego convertirse en una intermediaria financiera. Muchas IMF's en todo el mundo, buscan crecer hacia instituciones formales basadas cada vez más en sus propias capacidades de

autosostenibilidad para asegurar servicios financieros estables y perdurables.

Consideramos importante respecto al tema concluir con los siguientes aspectos:

- El crédito subsidiado socava el desarrollo, pues tiende a una mayor concentración y a promover una cultura de no pago.
 - La meta de la sostenibilidad no solo está enfocada a que los usuarios la alcancen sino.
 - también, y esencialmente, las propias IMF's.
 - Las familias de bajos ingresos valoran el acceso al crédito y reconocen los altos costos de transacción en las tasas de interés.
 - El tamaño promedio pequeño de los microcréditos, exigen que las IMF's deban alcanzar altas escalas de operaciones para ser sostenibles.
 - El ahorro a pequeña escala por familia, además de viable, es una llave fundamental para la sostenibilidad buscada.
 - El crédito de inversiones en activos fijos para elevar la capacidad productiva y de servicios es esencial y debe estructurarse con los plazos y las formas de repago adecuadas a los sistemas productivos y comerciales de las familias usuarias.
4. Muchas instituciones, especialmente ONG's que iniciaron sus trabajos con microfinanzas no han tenido los resultados esperados, debido a la ausencia de una metodología de crédito adecuada para conceder los créditos a los microempresarios. En muchos casos no se consideró que los productos desarrollados se deben ajustar con precisión a las necesidades del microempresario en función principalmente de su

ubicación en la pirámide microempresarial. Se ha observado en esta investigación que hay varios tipos de clientes con un comportamiento variable, lo cual afecta la tecnología a usarse y el producto a ofrecer.

5. Para los clientes que tiene pequeñas garantías y negocios sostenibles, la tecnología grupal implica un riesgo que no esta dispuesto a asumir, mientras que para los clientes sin garantías y con negocios de sobrevivencia, los grupos constituyen un riesgo manejable debido a las pocas oportunidades de acceso a crédito que tienen. La conclusión es de que hay que considerar en el diseño y aplicación de la metodología, productos específicos para cada tipo de cliente o beneficiario.
6. Existe una alta demanda efectiva para financiamiento de capital de trabajo a pequeños negocios que generalmente no se ajustan al perfil de los clientes de la banca formal, permitiendo la existencia de un mercado potencial atractivo para instituciones financieras interesadas en incursionar en las microfinanzas

Recomendaciones

1. Resulta fundamental que todos los elementos que intervienen en las microfinanzas, se encuentre adecuadamente establecidos para que se pueda cumplir con los procesos metodológicos.
2. Es de suma importancia que las instituciones con programas microfinancieros mantengan un trato directa y personalizada con los microempresarios, estableciéndose una relación de largo plazo creando un clima de confianza entre todos. Se debe considerar que los primeros créditos otorgados no generan utilidad y es en los

represtamos donde se consigue llegar al punto de equilibrio y posteriormente generar utilidad, por lo tanto la deserción de clientes se constituye en fuertes pérdidas para la organización.

3. Las instituciones microfinancieras, deben reclutar personal con conocimiento local y capacidad técnica básica y posteriormente emprender programas de capacitación extensivos desarrollando de esta manera un conjunto de habilidades necesarias para el trabajo, logrando un manejo eficiente de la metodología del crédito.
4. Los programas deben estar específicamente diseñados para corregir, los obstáculos y limitaciones que dificultan el acceso del microempresario a recursos y oportunidades. Ello requiere el diseño de prácticas y medidas que faciliten el acceso y la participación del microempresario, que ayuden a modificar el marco legal y social y favorezcan un cambio a nivel individual y colectivo.
5. Se recomienda que las instituciones microfinancieras mantenga una perspectiva de mercado, para adaptarse a las preferencias de los clientes, y diseñar productos específicos que respondan a esas preferencias. Se debe mantener siempre el acceso a este servicio financiero flexible, oportuno y permanente, estos elementos para el cliente son más importante que la tasa de interés que paga.
6. Consideró que la principal recomendación para las instituciones microfinancieras es alcanzar la autosostenibilidad operativa y financiera en el mediano plazo con un alto grado de recuperación de los préstamos y un crecimiento sostenido de la cartera de préstamos. Para ello, se debe cobra tasas de interés reales que cubren los costos administrativos de entrega del programa e invierte recursos en su personal y en las socias para desarrollar capacidades para implementar, administrar y expandir las operaciones del programa

7. Ante la presencia de una demanda efectiva amplia de microcréditos se recomienda se amplíe el acceso del microempresario al crédito y a otros servicios financieros, de modo que puedan mejorar su situación económica y el bienestar de sus familias. Creando mecanismos apropiados para dirigir con eficiencia los servicios de microcrédito a este sector.
8. No se han encontrado evaluaciones sobre que tanto los negocios han crecido y si esto ha generado mayor bienestar o no en las familias, por lo que se recomienda que las instituciones deben integrar en sus programas elementos que les permita medir y evaluar los impactos del microcrédito, en el mejoramiento de la calidad de vida del microempresario y su familia, la óptima utilización de los recursos recibidos y también el proceso de conversión de recursos en realizaciones y oportunidades.
9. Es de suma importancia que los gobiernos y los que trazan las políticas, conscientes de las implicaciones del crecimiento del sector, formulen un esquema para comprender las dimensiones del sector informal, esbozar pautas de políticas claves, y asignen recursos para llegar hasta esta población en expansión a través de instituciones financieras especializadas.

ANEXO 1

Experiencias ecuatorianas en microfinanzas

Los datos adjuntos en el anexo 1, son tomados del libro Microfinanzas en el Ecuador, editado por Alexander Shapleigh y Fernando Fernández. "Proyecto Salto"

Sociedad financiera ecuatorial

Sociedad Financiera Ecuatorial, S.A. surge durante el año 2001 como resultado de la compra de acciones por parte de la Sociedad de Inversiones Alemana IMI, a los propietarios de la Sociedad Financiera Alterfinsa, institución financiera regulada por la Superintendencia de Bancos del Ecuador.

SFE, se define como una entidad especializada en microfinanzas, orientada a los sectores de la micro, pequeña y mediana empresa del país en los ámbitos tanto urbanos como rurales del país, a través de una clara estrategia empresarial, basada en la aplicación de una tecnología crediticia adecuada a las necesidades y características de la clientela que se atiende y en el empleo de recurso humano competente. A junio del 2002, Sociedad Financiera Ecuatorial contaba con un Patrimonio de USD 2.64 millones, una cartera superior a los USD 4 millones y más de 3 500 clientes.

El problema del otorgamiento de micro créditos

El segmento de mercado de la micro y pequeña empresa, mayormente es atendido por el sector no regulado, ya que no cumple las exigencias mínimas establecidas por los intermediarios.

Los problemas principales entre acreditado y entidad financiera son:

- Falta de información
- Información asimétrica
- Montos relativamente pequeños

El problema de información no se soluciona en forma tradicional en el micro crédito porque:

- Las microempresas no tienen la información disponible o procesada.
- Las microempresas en muchos casos tampoco cuentan con garantías reales.

Otros problemas del micro crédito para la entidad oferente de crédito

- Costos administrativos elevados.
- Alto grado de informalidad de los clientes.
- Fragilidad de las economías familiares.
- No existe una clara línea divisoria entre la tesorería familiar y la tesorería empresarial.
- Requerimientos específicos de comunicación.

En consecuencia, el otorgamiento y administración del crédito a la microempresa es caro y requiere técnicas adecuadas de atención.

Elementos de diseño centrales para la solución del problema

1. La determinación de la capacidad de pago.
2. La determinación de la voluntad de pago.

Tecnología financiera y tecnología crediticia

Tecnología Financiera

Los aspectos fundamentales en los que se basa la tecnología financiera aplicada en Sociedad Financiera Ecuatorial son los siguientes:

- Adecuada a la realidad del mercado que permita asimilar eficazmente el riesgo en la concesión de los préstamos.
- Servicio competitivo (agilidad y oportunidad) que supere en calidad a las fuentes tradicionales de financiamiento.
- Políticas rígidas y transparentes para clientes y para la institución.
- Personal calificado.
- Estructura administrativa y procedimientos eficientes.
- Software adecuado a las necesidades operativas y la toma de decisiones.
- Segmento de mercado compuesto por unidades económicas de diversos sectores y tamaños que permitan diversificar riesgo y optimizar costos.
- Provisiones genéricas y específicas.
- Costo financiero adecuado.

Tecnología Crediticia

Los propósitos básicos de la tecnología crediticia aplicada en Sociedad Financiera Ecuatorial son:

- Análisis in situ de la microempresa y su entorno familiar.

- Análisis de la unidad socio-económica considerando la Inter.-relación entre el aspecto familiar y empresarial.
- Análisis de la capacidad de pago y de la voluntad de pago del solicitante.
- Tipo de financiamiento y nivel de riesgo.
- Relación crediticia en el largo plazo.
- El rol secundario de la garantía.
- Diversificación de la cartera.
- Normas claras y severas en caso de morosidad.
- Condiciones.
- Montos, plazos y formas de pago adecuadas al tamaño del negocio, al flujo de Caja y a los hábitos de pago del cliente.
- Garantías flexibles y adecuadas con énfasis en el valor subjetivo de los bienes para el cliente.

Análisis de la Capacidad de Pago

- La finalidad del análisis de la capacidad de pago.
- Marco teórico del análisis financiero adaptado al microcrédito.

Coprogreso limitada

Antecedentes

- Cooprogreso nació hace 33 años en la parroquia Atahualpa, fundada por 32 socios.
- Apertura oficina en Pomasqui, la que luego se convirtió en matriz.

- Su crecimiento se dio en base a socios microproductores, agrícolas y proveedores de materiales de construcción.
- A junio 2002 cuenta con 15 oficinas, 73 000 clientes, 16.7 MM de activos, cartera por 12.7 MM y 4.1 MM de patrimonio.

Desembolsos por rangos

Primer Semestre 2002

EL BALANCE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
0-200	531	508	468	511	481	441	2,940
201-500	132	137	171	166	150	140	896
501-1000	76	93	106	107	121	94	597
>1000	245	279	367	352	356	400	1,999
TOTAL	984	1,017	1,112	1,136	1,108	1,075	6,432
MONTO	846,664	942,833	1 252,036	1 185,612	1 250,177	1 496,365	6 973,687
TOTAL							
PROMEDIO	860	927	1,126	1,044	1,128	1,392	1,084

Documentos Solicitud Crédito

- Solicitud y estado de situación.
- CC, papeleta votación (deudores, garantes, cónyuges).
- Documentos probatorios de activos.
- Certificados de ingreso o facturas de compra o ventas.
- Avalúo de garantías.

Evaluación y Calificación del Riesgo

El Oficial de Crédito y el Verificador efectuarán las evaluaciones de rigor, lo que determinará la calificación del deudor respecto a:

- a) Capacidad de pago y solvencia del deudor principal y del garante lo cual se determinará del análisis de información financiera actualizada.
- b) Naturaleza y evaluación de las garantías ofrecidas.
- c) Información proveniente de la Central de Riesgos de la Superintendencia de Bancos, CONSEP y de otras fuentes de información que disponga la Cooperativa.
- d) Experiencia crediticia del cliente, especialmente en lo referente al pago de sus deudas y al cumplimiento de los términos y condiciones preestablecidas.
- e) Riesgo de mercado y entorno económico
- f) En el análisis de solicitudes de crédito de personas naturales se deberá investigar también la frecuencia de los ingresos y el patrimonio del cliente con base en la indagación directa con las personas o empresas que han contratado sus servicios y del análisis de la información presentada.

CREDIFE.- Desarrollo microempresarial s.a.

Su propuesta es “Ofrecer alternativas que ayuden a la Generación y Mantenimiento de Fuentes de Ingresos Corrientes”. Considera que la iniciativa de los informales para salir adelante a través de actividades creativas y oportunas, los convierte en el mejor ejemplo del perfil emprendedor de un: “Empresario”.

Proponen la creación de una entidad perdurable y autosostenible de asistencia financiera para microempresas, caracterizada por estándares competitivos de eficiencia y rentabilidad.

El desarrollo de Credife

- 1997 Septiembre: Se visita Banco Sol en Bolivia.
- 1998 Marzo: Se inicia investigación de mercado.
- 1998 Junio: Se comienza la elaboración del plan de negocios.
- 1998 Noviembre: Se da inicio al proceso de constitución de CREDI FE.
- 1999 Abril: Capacitación para 15 ejecutivos de crédito se inicia el plan piloto.
- 1999 Julio: Se otorga la primera operación.

Tiene como Objetivos Específicos

- Mantener 75 000 clientes activos al 31 de Diciembre del 2004, con una cartera vigente de usd 40 millones y un nivel de morosidad del 4%.
- Cobertura a través de 50 grupos de negocio a nivel nacional.

Metodología especializada:

“El Cliente”

Permite al microempresario disminuir el costo total de gestionar un préstamo. No utiliza su tiempo productivo en viajes o trámites.

El Mayor Costo corresponde a “Interrumpir la Generación de Ingresos”: La estructura del modelo permite brindar una respuesta rápida y acorde a la necesidad del cliente.

“Financiamiento al alcance de su mano”: El asesor se acerca al sitio de trabajo del cliente.

Claves de Éxito

Crear y mantener actividad “de gran escala” (muchas operaciones).

Establecer con el cliente relaciones continuas de largo plazo.

Cobertura Geográfica: Amplia red de oficinas, accesibles para el microempresario.

Personal adecuado y continuamente capacitado (en lo técnico y humano).

Permanente contacto en campo con el cliente.

- Monitoreo y asesoría continua.
- Cumplimiento estricto de los principios para el adecuado Crédito Microempresarial:
- Sucesivo
- Escalonado
- Permanente.

Credito Microempresarial Credife

- Crédito individual, para Capita de Trabajo.
- Para clientes y no- clientes del Banco del Pichincha.
- Montos entre \$ 100 y 5 000.
- Plazos entre 2 y 18 meses.
- Cuotas fijas iguales, SIN REAJUSTES.
- Débito automático de cuenta de ahorros.
- Garantía personal.

Presencia Credife

- 15 oficinas del Banco del Pichincha:
- 8 en Quito
- 1 Ibarra
- 1 Ambato
- 1 Santo Domingo de los Colorados
- 1 Cuenca
- 1 Riobamba
- 1 Latacunga
- 1 Cayambe
- Con una cobertura proyectada en 20 ciudades a nivel nacional. (30 oficinas).

CACPECO LTDA.

Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Cotopaxi Ltda.

Antecedentes Institucionales y justificaciones para su creación:

- 1986-1987: Iniciativa de la Cámara de la Pequeña Industria de Cotopaxi.
- Demanda insatisfecha de crédito a la pequeña empresa.
- Las instituciones financieras tradicionales no tienen interés en atender al sector y
- Crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito, que bajo los principios de autoayuda, autogestión y autoresponsabilidad; dirigida por los mismos pequeños empresarios:
- Reconozca las características y necesidades de financiamiento de estos sectores productivos.

- Contribuya en el desarrollo de los sectores de la micro y pequeña empresa y en general de la Provincia de Cotopaxi.

Desarrollo Institucional.

- En 1989 Inició sus primeras operaciones.
- Fondeo: captación de ahorros de socios.
- Créditos de S/ 60 000 (\$200) a 4 meses plazo y S/ 2000 000 a 15 días, para capital de trabajo de pequeños negocios.
- Metodología: crédito individual (se mantiene esta metodología hasta la actualidad).
- Criterios de evaluación:
- Capacidad de ingresos, de pago del solicitante.
- Capacidad patrimonial del solicitante
- Conocimiento directo del cliente (vínculo en la creación de la cooperativa o con la Cámara de la Pequeña Industria).
- Garantía: negociación, personal o hipotecaria.
- En 1990 el crecimiento alcanzado permite otorgar créditos de S/ 1 500 000 (US \$ 2 000) a 12 meses.
- En 1992 se firma el convenio con la DGRV-CONCAF, para otorgar créditos a pequeña empresa de hasta S/4000 000 (US \$ 3 000) y hasta 30 meses.
- Por no alcanzar en Activos el equivalente a 20 000 s.m.v.g. se sale del control de la SB.
- En 1993 se implanta un sistema computacional para registro de las operaciones y contabilidad.
- En 1994 se apertura la oficina en La Maná.

- En 1997 se construye edificio para agencia La Maná.
- Se abre una nueva oficina: Pujilí.
- En 1998 se reconoce la contribución de CACPECO en el desarrollo de Provincia y recibe la Medalla al Mérito Institucional por parte de la Municipalidad de Latacunga.
- En 1999 se apertura la tercera agencia, en el cantón Saquisilí.
- Se supera satisfactoriamente la crisis del sistema financiero.
- Se complementa la metodología de trabajo de la cooperativa con la incorporación de la metodología de crédito individual basada en:
 - Oficiales de crédito de campo;
 - Refuerzo en la evaluación de capacidad de pago;
 - Se lanza como nuevo producto: microcrédito.
- En el 2000 se inician operaciones con las líneas de crédito de la CFN: Credimicro, Fonlocal.
- En el 2002 se inaugura oficina de Quevedo.
- Total de Activos a Julio 2002: \$ 7 413 000.

Objetivos

- Fomentar el ahorro en la comunidad.
- Autoayuda, autogestión y autocontrol.
- Obtener fuentes de financiamiento.
- Relación e integración con otras entidades.
- Prestar otros servicios y actividades.

Productos financieros

- Ahorros a la vista.
- Cuenta Práctica.
- Depósitos a Plazo Mayor.
- Créditos.
- Cartas de Garantía.

Beneficios Complementarios

- Seguro de vida.
- Seguro de Desgráame.
- Seguro de Accidentes Personales.
- Reparto de Excedentes.

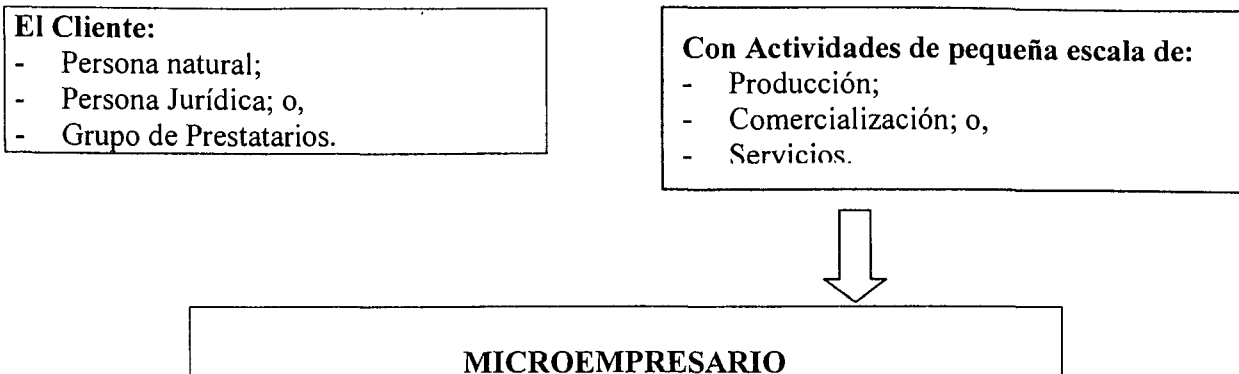
Metodología Microcrédito

Definiciones base

Microcrédito:

Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

Analizando la definición de Microcrédito



El Destino: Financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios.

Fuente de pago: El producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.

Conclusión.

El MICROCRÉDITO para CACPECO es un producto que ha venido ejecutándose desde su creación, al ser una entidad cuyo objetivo institucional ha sido y es, brindar servicios financieros de AHORRO y CRÉDITO a los pequeños empresarios.

Un acercamiento a la Metodología de CACPECO

Definiciones base:

Metodología: Procedimiento para alcanzar un determinado fin.

Tecnología: Conjunto de los conocimientos técnicos y científicos aplicados a la industria.
(Diccionario de la Lengua Española).

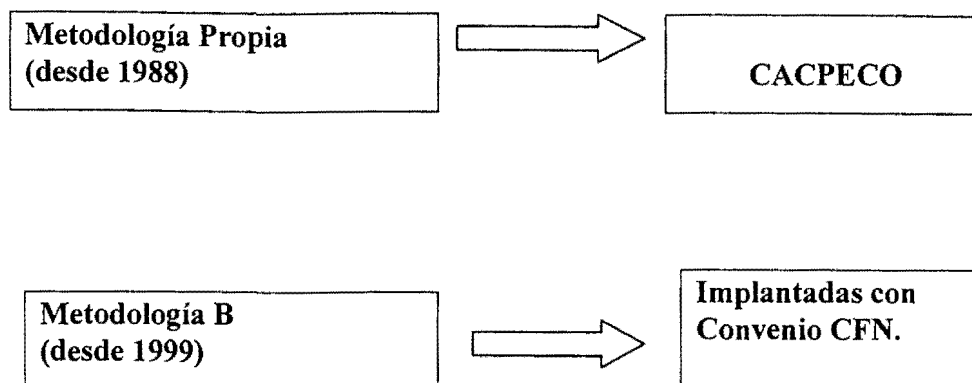
Una Metodología de Microcrédito

Es el conjunto de acciones y procedimientos operativos utilizados por una institución financiera cuyo objetivo es obtener información que respalde el análisis de la(s) microempresa(s) que se va(n) a financiar y de esta manera predecir y minimizar el riesgo de la operación y asegurar el reparto del crédito.

Criterios para considerar adecuada una metodología de microcrédito

- Contemple un costo adecuado de intervención, tramitación y recuperación.
- Genere respuestas rápidas hacia el cliente, sean de aceptación o rechazo.
- Proporcione información para una estimación rápida y razonable de la condición del sujeto de crédito, tanto de capacidad como de la voluntad de pago.
- Adaptadas a los requerimientos de los grupos meta y evolución de los mercados,
- Implantadas mediante políticas y procedimientos que permiten cubrir los costos de prestar y generar rentabilidad; y, principalmente,
- Que garanticen la recuperación de los fondos prestados en el plazo y condiciones pactadas.
- Bajo estos criterios CACPECO mantiene sus dos metodologías de microcrédito, considerando en complemento sus POLÍTICAS CREDITICIAS de:
- Democratización del crédito.
- Base de evaluación del crédito: capacidad y voluntad de pago.
- Cumplir las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiera.

Metodologías de Microcrédito



Proceso de las Metodologías de Microcrédito CACPECO

Todo proceso de microcrédito comprende una serie de pasos tanto en la etapa previa como en la etapa posterior al otorgamiento de crédito, involucrando:

- Promoción - Divulgación del crédito.
- Información.
- Levantamiento de información socio-económica del cliente.
- Análisis de la solicitud de crédito.
- Formalización y entrega del Crédito.
- Seguimiento de la cartera.

Similitudes de las Metodologías de CACPECO

- Grupo meta: microempresa.
- Fuente de pago: la venta o ingresos generados por las actividades productivas.
- Criterios de evaluación: Capacidad y Voluntad de pago.

- Seguimiento y Recuperación de cartera. Oficial de Crédito.

Diferencias de las Metodologías de CACPECO

INSTITUCIONAL	CONVENIO CFN
Promoción: Departamento de Mercadeo.	Desde promoción hasta seguimiento y recuperación: Oficial de Crédito.
Entrevista hasta seguimiento y recuperación: Oficial de Crédito.	

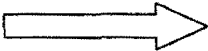
Diferencias de las Metodologías de CACPECO

INSTITUCIONAL	CONVENIO CFN
Destino de crédito	
Capital de trabajo y adquisición de bienes	Capital de trabajo
Levantamiento de la información	
Cliente proporciona información económica para posterior verificación del Oficial de Crédito.	Oficial de Crédito levanta información directamente in situ con mayor profundidad y prepara Flujo de Caja.

Cuál es la mejor Metodología?

- Para el caso de CACPECO, las dos metodologías han cumplido con las condiciones para ser consideradas como metodologías apropiadas, dado principalmente el factor

que han garantizado la RECUPERACIÓN DE LOS FONDOS PRESTADOS EN
LAS CONDICIONES PACTADAS:

- Morosidad institucional:
 - Morosidad Convenio CFN:
- 
- 0.16%

ANEXO 2

En los casos presentados se pretende ejemplarizar las características de los negocios atendidos por las instituciones microfinancieras, así como el trabajo a realizarse por parte del asesor de crédito para obtener la información requerida y poder tomar una decisión crediticia.

En el primer caso tenemos una bodega en donde el asesor de crédito inicia el proceso con la promoción del crédito, en el caso se presentan una serie de valores relacionaos tanto con el negocio como con la familia, estos datos el asesor de crédito debe analizarlos y estructurar un Balance General y un Flujo de caja, resultado final de su análisis que se refleja en una Matriz de Decisión Créditicia la cual registra todos los datos financieros obtenidos del cliente.

Caso 1. “El barata”

El asesor de crédito se ha acercado a la bodega de Señora Patricia Castillo denominada “El Barata”, ubicada en el sector sur de la ciudad para promocionarle el crédito micro empresarial. La señora Castillo se mostró muy interesada en este novedoso producto financiero.

En el diálogo, la potencial cliente “le ha manifestado al asesor que necesita un préstamo de \$3200 a 6 meses con pagos mensuales, con la posibilidad de poder pagar aproximadamente unos \$320 mensuales”.

La señora Castillo mantiene su negocio desde hace 3 años y medio. En los actuales momentos necesita adquirir más mercadería, como son varios quintales de arroz, azúcar, fideos, jabones, etc.

SITUACIONES A CONSIDERAR

- La señora Patricia Castillo está casada tiene casa propia (2 pisos), cuenta con 49 años de edad y tiene tres cargas familiares.
- De la inspección socio-económica, el asesor de crédito ha obtenido la siguiente información:
- Eran las 11:30 am de la mañana y la señora Castillo indica al asesor que ha vendido hasta ese momento \$48. El asesor le consulta a la cliente si tiene ahorros en algún Banco o Cooperativa a lo cual responde que si, el la Cooperativa Bienestar y Progreso por \$200.
- Le comenta al asesor que el día parece que será bueno, porque además es quincena y algunas de las personas que le deben espera que le paguen. El asesor le pregunta si tiene registros de los nombres y valor de las personas que le deben y efectivamente le muestra el asesor un valor de \$180. La señora Castillo piensa que en este mes recuperará por lo menos el 50% de ese valor.
- Observando cuidadosamente y tratando de relacionar con el tamaño de otros negocios, el asesor constata un inventario de mercadería de unos \$4000.
- En su negocio la cliente cuenta con 6 estanterías, a cada una el asesor le ha considerado un valor aproximado de \$160 c/u, 2 vitrinas frigoríficas de un valor de \$1000 c/u, 4 vitrinas metálicas de \$200 c/u. Adicionalmente cuenta con un escritorio y tres sillas, todo avaluado en aproximadamente unos \$120.

- El asesor le consulta a la Sra. Castillo sobre sus proveedores y si tiene deudas por pagarles en los actuales momentos. Efectivamente le muestra una factura por cancelar de \$400 que tiene que cancelar a Pronaca.
- El asesor le indaga a la cliente respecto a otras deudas que pudiese tener, y a lo cual le responde que también tiene una letra de \$100 que está pagando cada mes durante 6 meses más, de un televisor que ha obtenido con crédito de parte de Comandato (un año).
- La señora Castillo también ha indicado que tiene que pagarle a su hermano \$120 que le prestó la semana pasada para completar las compras semanales que realiza para su negocio, esto debido a que uno de sus hijos padece de asma, habiendo incurrido en gastos extras no previstos.
- El esposo de la señora Castillo posee una camioneta con la cual realiza carreras para aportar al ingreso familiar. Esta camioneta la han adquirido hace aproximadamente 4 años por medio de un préstamo a 5 años plazo en una financiera por lo cual están pagando una cuota mensual de \$340. El saldo de capital por pagar a la fecha de la deuda del vehículo es de \$4000. Diariamente (de lunes a domingo), según expresa la cliente, su esposo llega a la casa con \$24 en promedio, ya que \$8 diarios gasta en gasolina. A la fecha el vehículo esta avaluado en \$12000.

La cliente ha manifestado que vende aproximadamente unos \$100 diarios en promedio, aunque los sábados y domingos vende un poco más. Semanalmente la cliente adquiere mercadería por valores que fluctúan entre \$320 y \$400.

En lo referente a los gastos de alimentación diaria, la señora Castillo indica un valor de \$12. Sus hijos están en escuela fiscal. Diariamente les entrega a cada hijo \$1.20 de colación.

El local donde funciona el negocio está ubicado en su propia casa valorada en alrededor de \$24000. Ocupa el 50% del espacio físico del primer piso para el negocio por lo cual no paga arriendo. Los gastos de agua, luz y teléfono, mensualmente suman \$40 y de la micro empresa paga 50%.

TAREA:

Su tarea en relación con el caso.

En base a los datos proporcionados por la cliente, arme el Balance general y el Estado de Pérdidas y Ganancias.

"EL BARATA"

Nombre del Cliente: Patricia Castillo

RESUMEN INFORMACION SOCIOECONOMICA	
ANALISIS No.	
ASESOR RESPONSABLE	L.S.
NUMERO DEL CREDITO	1. C.
FECHA DE ELABORACION	
BALANCE GENERAL	
1. CAJA/BANCOS	248
2. CUENTAS POR COBRAR	18
INVENTARIOS	
MATERIA PRIMA	
PRODUCTOS EN PROCESO	
PRODUCTOS TERMINADOS	4000
3. TOTAL INVENTARIOS	4000
4. ACTIVOS FIJOS	9760
5. TOTAL ACTIVOS	14188
6. CUENTAS POR PAGAR	520
7. PATRIMONIO	13668

FLUJO DE CAJA	
8. INGRESO POR VENTAS	3200
9. COMPRAS	1440
10. REMUNERACION DE PERSONAL	
11. GASTOS GENERALES	540
12. INGRESOS LIQUIDOS	1220
13. OTROS INGRESOS FAMILIARES	720
14. GASTOS FAMILIARES	892
15. LIQUIDEZ DISPONIBLE	1048

INDICADORES FINANCIEROS	
16. Capital de Trabajo	3888
17. Rotación del Capital de Trabajo	81 DIAS
18. Rotación de Inventarios	83 DIAS
19. Margen Bruto	55%
20. Rotación de cuentas por cobrar	4 DIAS
21. Endeudamiento con crédito	25%
PROPUESTA DEL ASESOR	VR. 3200
22. Monto sugerido	3868.6
23. Cuota sugerida	673.6
24. Plazo sugerido	6 MESES

MATRIZ DE DECISION CREDITICIA

INGRESOS FAMILIARES JUSTIFICADOS	
	Valor en Dólares
Cónyuge	720
Arriendos	
Hijos	
Pensiones	
Otros	
	\$720

GASTOS FAMILIARES JUSTIFICADOS	
Arriendos	
Alimentación	360
Educación	72
Transporte	
Servicios Públicos	2
Salud	
Otras deudas	100+340
Imprevistos	
Total Gastos	\$892

INFORMACION FINANCIERA DEL NEGOCIO

DISPONIBLE

	VALOR\$	INSTITUCION	
EFFECTIVO	48	VENTAS	
AHORROS	200	COOP. BIENESTAR Y PROGRESO	
CUENTAS CORRIENTES			
OTROS			
TOTAL DISPONIBLE	\$248		

CUENTAS POR COBRAR

CUENTAS	NUMERO	VALOR TOTAL EN \$
SALDO INICIAL DE CUENTAS POR COBRAR		180
CUENTAS POR COBRAR DEL MES		
(-) INCOBRABLES		90
TOTAL CUENTAS POR COBRAR		\$90

CUENTAS POR PAGAR

CUENTAS	VALOR TOTAL EN	INSTITUCION
PROVEEDORES	400	PRONACA
BANCOS/OTROS (SOLO CAPITAL TOTAL)	120	HERMANO
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	520	

ANALISIS DE LAS VENTAS

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS DIARIAS (B=buenas, R= regulares, M=malas) Y VALOR ESTIMADO						
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 150	\$ 150

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS SEMANALES			
PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA
\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS QUINCENALES	
PRIMERA QUINCENA	SEGUNDA QUINCENA
\$ 160	\$ 1600
VENTAS CALCULADAS PARA UN MES \$ 3200	

CALCULO DE LAS VENTAS (Aplicación para comerciantes y productores)

VENTAS MENSUALES DE CONTADO	\$	3200
VENTAS POR RECUPERACION MENSUAL DE SUS CUEN	\$	3200

CIFRAS DE VENTAS MENSUALES PARA FLUJO
ANALISIS DE LAS COMPRAS

COMPORTAMIENTO DE LAS COMPRAS DIARIAS (B=buneas, R= regulares, M=malas) Y VALOR ESTIMADO						
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

COMPORTAMIENTO DE LAS COMPRAS SEMANALES			
PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA
\$ 360	\$ 360	\$ 360	\$ 360

COMPORTAMIENTO DE LAS COMPRAS QUINCENALES

PRIMERA QUINCE	SEGUNDA QUINCENA
\$ 720	\$ 720

COMPRAS CALCULADAS PARA UN MES \$ 1440

GASTOS GENERALES DEL NEGOCIO	
ALQUILER, DEPOSITOS , ALMACENA,	\$
SERVICIOS PUBLICOS (Agua, luz telef	\$ 20
TRANSPORTE (Flete. Combustible)	\$
DEUDAS (Incurridas para el negocio/val	\$ 520
IMPUESTOS (LICENCIAS)	\$
GASTOS DE PERSONAL	\$
OTROS	\$
TOTAL GASTOS GENERALES NEGOC	\$ 540

ANALISIS DE INVENTARIOS (Aplicable a todas las actividades económicas)

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	COSTO TOTAL	PRE. DE V. POR U	M. B. UTILIDAD
		MERCADERIA		4000		
TOTAL				\$	PROMEDIO	\$

En este caso, luego de realizar el análisis respectivo del caso se establece que la Señora Patricia Castillo propietaria de la Bodega "El Barata" el asesor de crédito en función de su liquidez y los índices respectivos plantea un crédito de USD 3200 a 6 meses.

Caso 2. El grupo feliz

Se trata de un grupo que pertenece al Sector de Pusuquí, el mismo que se encuentra conformado por 5 integrantes que accedieron a un primer crédito, a tres meses plaza, el día 22 de Mayo de 1998.

Este grupo, a pesar de tener un buen seguimiento por parte del asesor de crédito, acumula un total de 5 días de retraso en su primer crédito. Termina de cancelar su primer crédito. Termina de cancelar su primer crédito el 14 de Agosto de 1998, fecha de vencimiento de la última cuota.

El asesor de crédito tramita el empréstito tal y como lo dispone la institución y luego del análisis económico, relacionado con los días de mora acumulados, determina que el grupo puede recibir un incremento máximo de un 50% del monto inicial, ya que así lo dispone la política de crédito vigente.

Luego de preparar la carpeta respectiva, el asesor presenta la misma a comité de crédito, que luego de revisar minuciosamente la operación decide aprobarla por el mismo monto de la primera, con fecha 21 de Agosto de 1998.

El resumen de las dos operaciones y sus rubros más importantes se presentan a continuación :

Nombre	Luz Rojas	Maura Cevallos	Sandra Mena	Diego Escobar	Susana Legarda
Actividad	Cerámica	Abarrotes	Videos	Comercio ropa	Comercio fundas
Capital trabajo en 1er. Crédito	2000	5000	6400	3100	8000
Capital trabajo en 2do. Crédito	2100	5600	7200	3300	7200
% Crecimiento	5	12	12.5	6.45	-10
Capacidad de Pago en 1er. Crédito	660	632	605	1045	990
Capacidad de Pago en 2do. Crédito	1350	1350	1260	2070	1980
Monto Solicitado por clientes en 1er. Crédito	1500	1500	1500	1500	1500
Monto Solicitado por clientes en 2do. Crédito	1800	2000	2000	2000	1800
Monto entregado 1er.Crédito	1500	1500	1500	1500	1500
Monto entregado 2do.Crédito	1500	1500	1500	1500	1500
Cuota 1er. Crédito	578.21	579.21	280.51	581.21	582.21
Cuota 1er. Crédito	568.97	569.97	570.97	571.97	572.97

Con los datos registrados en el cuadro de síntesis se puede observar que el promedio de crecimiento del Grupo Feliz es de 9.4%.

PARA LA DISCUSIÓN.

Sobre la base de la información presentada analice y determine:

¿Qué factores se han considerado para otorgar el représtamo por un monto igual al de crédito anterior?

Considerando “que el monto del crédito en un représtamo debe incrementarse sólo si el negocio del cliente crece”?

¿Fue acertada la decisión del comité de crédito?

El otorgar un représtamo de igual monto que el primer crédito, por decisión de comité, se debe exclusivamente a que el grupo tuvo un atraso de cinco días en el primer crédito, siendo este el factor determinante para tomar esta decisión, ya que hay que concienciar en el cliente el compromiso de pago puntual, independientemente de que su negocio haya crecido.

Caso 3. “El puesto de frutas de la señora Maria Gestoso”

La Sra. María Gestoso mantiene un puesto de frutas hace aproximadamente dos años y medio en el mercado central de la ciudad y con este negocio colabora al sostenimiento de la familia.

Doña María tiene buenas ventas diarias de sus frutas, sin embargo uno de sus mayores problemas es la poca disponibilidad de dinero para comprar más fruta para trabajar no solamente los fines de semana sino todos los días.

Una de sus vecinas, le comentó que para poder comprar al por mayor obtuvo un préstamo en una institución financiera con cuyo dinero pudo pagar al contado al proveedor obteniendo muy buenos descuentos.

A doña María le gustó la idea y se dispuso a pedir información en la Institución Financiera, un poco temerosa, ya que no sabe ni leer ni escribir muy bien y además nunca antes había solicitado un crédito.

En su visita a la institución financiera, le indicaron los servicios, los requisitos de acceso, así como las ventajas y desventajas de tomar un crédito, En pocos días después una asesora de crédito le visitó, evaluó su negocio y elaboró el Estado de Pérdidas y Ganancias con la siguiente información:

- Sus ventas actuales son de \$70 los sábados y \$90 los domingos.
- El día sábado, al abrir su negocio, no contaba con nada de mercadería y compró al mayorista \$140 con el compromiso que al finalizar el domingo este le recogía toda la

mercadería sobrante. Este valor es el que en promedio adquiere todos los sábados la señora Gestoso.

- La Sra. María le informó a la asesora que el proveedor en este mes recogió frutas sobrantes en promedio de \$20 semanales, los cuales generalmente se los deja a la Sra. del puesto vecino.
- Por alquiler y aseo del puesto paga cada semana \$8 al administrador del Mercado.
- Entre semana alquila su puesto a una amiga, quien le paga \$25 quincenales.
- Ha estimado que el presupuesto mensual de alimentación de la familia es de \$60.

TAREA:

Con los elementos aprendidos o recordados:

- a) Elaborar el Estado de Pérdidas y Ganancias
- b) Obtener los índices respectivos

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	
INGRESO POR VENTAS	640
COSTO DE VENTASCOMPRAS	480
UTILIDAD BRUTA	160
GASTOS GENERALES	32
UTILIDAD OPERATIVA DE LA MICROEMPRESA	128
OTROS INGRESOS FAMILIARES	50
GASTOS FAMILIARES	60
GANANCIA NETA DE LA MICROEMPRESA	118

INDICADORES FINANCIEROS	
17. Rotación del Capital de Trabajo	8 DIAS
18. Rotación de Inventarios	4 DIAS
19. Margen Bruto	0.25

“El represtamo de la señora Maria Gestoso”

La señora María Gestoso ha presentado una solicitud en la Institución Financiera para un segundo crédito. Una vez revisada y analizada la solicitud fue entregada al respectivo asesor para que tome nuevamente la información necesaria para evaluar la operación, que ahora está por un monto mayor.

El problema en este ejercicio radica que la asesora que inicialmente atendió a la Sra. Gestoso ha sido cambiada de zona de trabajo, por lo cual le toca recabar toda la información necesaria al nuevo asesor.

Como se trata de un tercer crédito y ya han pasado 9 meses desde el primer desembolsado, el asesor está consciente de que debe indagar nuevamente respecto al movimiento que tiene el negocio.

El asesor nuevo logró que su compañera que anteriormente atendió a la Sra. María le acompañe a realizar la inspección económica. La información recolectada en esta entrevista, llevada a cabo entre ambos asesores es la siguiente:

- La Sra. Gestoso ya no solo abre los fines de semana también está abriendo los miércoles, jueves y viernes, por lo cual se ha incrementado el valor de sus ventas en un 50%.
- Se ha presentado una reducción en el total de los costos de ventas en un 5%, principalmente por descuentos que está realizando su proveedor por mayores compras.
- La utilidad bruta se incrementó, pasando del 25% al 28.75%.

- Los gastos de la micro empresa se incrementaron en un 5%.
- Se presentó una disminución del 70% de los otros ingresos generados por la micro empresa, ya que no estaba arrendado o cediendo su negocio a su amiga todos los días, si no dos días a la semana.

Es probable que este convenio a futuro se termine.

- El presupuesto de gastos familiares aumentó en un 30%.
- El asesor opina que existen otros gastos no reportados por la señora que él calcula equivalen al 10% de la ganancia neta.
- El margen de confiabilidad de la información ha mejorado a criterio del asesor, por lo cual propone que este indicador aumente a un 85%.

Al momento de la visita a la micro empresa a la cliente se confirmó que hasta este instante tenía en efectivo unos \$30 y que administraba una libreta de ahorros con \$65.

La Sra. Gestoso indicó a los asesores que tiene cuentas por cobrar de \$15. Sus inventarios sumaron \$110.

En su negocio cuenta con dos vitrinas, dos mesas y tres sillas, que son sus activos y suman \$110. Por otra parte tiene, deudas con su proveedor por la suma de \$40, que deberá cancelar hasta en un mes plazo y \$35 a más de 6 meses.

TAREA: Realice un breve análisis de la situación actual de la Sra. María Gestoso en comparación con la situación reportada en el crédito anterior.

EL PUESTO DE FRUTAS DE SRA. MARIA GESTOSO

Nombre del Cliente: María Gestoso

RESUMEN INFORMACION SOCIOECONOMICA

	ANALISIS No.
ASESOR RESPONSABLE	W.P
NUMERO DEL CREDITO	2. C.
FECHA DE ELABORACION	
BALANCE GENERAL	
1. CAJA/BANCOS	
2. CUENTAS POR COBRAR	95
INVENTARIOS	15
MATERIA PRIMA	
PRODUCTOS EN PROCESO	
PRODUCTOS TERMINADOS	110
3. TOTAL INVENTARIOS	110
4. ACTIVOS FIJOS	100
5. TOTAL ACTIVOS	320
6. CUENTAS POR PAGAR	75
7. PATRIMONIO	245

FLUJO DE CAJA	
8. INGRESO POR VENTAS	960
9. COMPRAS	684
10. REMUNERACION DE PERSONAL	
11. GASTOS GENERALES	33.6
12. INGRESOS LIQUIDOS	242
13. OTROS INGRESOS FAMILIARES	15
14. GASTOS FAMILIARES	96
15. LIQUIDEZ DISPONIBLE	161

INDICADORES FINANCIEROS	
16. Capital de Trabajo	145
17. Rotación del Capital de Trabajo	6 DIAS
18. Rotación de Inventarios	5 DIAS
19. Margen Bruto	29%
20. Rotación de cuentas por cobrar	1 DIA
21. Endeudamiento con crédito	

MATRIZ DE DECISION CREDITICIA

INGRESOS FAMILIARES	
	valor en
Cónyuge	
Arriendos	15
Hijos	
Pensiones	
Otros	
TOTAL INGRESOS	\$15

GASTOS FAMILIARES	
Arriendos	
Alimentación	78
Educación	
Transporte	
Servicios Públicos	
Salud	
Otras deudas	18
Imprevistos	
Total Gastos	\$96

INFORMACION FINANCIERA DEL NEGOCIO

DISPONIBLE	VALOR\$	INSTITUCION
EFFECTIVO	30	
AHORROS	65	
TOTAL DISPONIBLE	\$95	

CUENTAS POR COBRAR	NUMERO	VALOR TOTAL EN \$
SALDO INICIAL DE CUENTAS POR COBRAR		
CUENTAS POR COBRAR DEL MES		15
(-) INCOBRABLES		
TOTAL CUENTAS POR COBRAR		\$ 15

CUENTAS POR PAGAR	VALOR TOTAL EN \$	INSTITUCION
PROVEEDORES	75	
BANCOS/OTROS (SOLO CAPITAL TOTAL)		
TOTAL CUENTAS POR PAGAR		

ANALISIS DE LAS VENTAS

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS DIARIAS (B=buenas, R= regulares, M=malas) Y VALOR ESTIMADO						
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
\$	\$	\$ 20	\$ 20	\$ 40	\$ 70	\$ 90

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS SEMANALES			
PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA
\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS QUINCENALES	
PRIMERA QUINCENA	SEGUNDA QUINCENA
\$ 480	\$ 480
VENTAS CALCULADAS PARA UN MES \$ 960	

ANALISIS DE LAS COMPRAS

COMPORTAMIENTO DE LAS COMPRAS SEMANALES			
PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA
\$ 171	\$ 171	\$ 171	\$ 171

COMPORTAMIENTO DE LAS COMPRAS QUINCENALES	
PRIMERA QUINCE	SEGUNDA QUINCENA
\$ 342	\$ 342

COMPRAS CALCULADAS PARA UN MES \$ 684

GASTOS GENERALES DEL NEGOCIO	
ALQUILER, DEPOSITOS , ALMACENA,	\$ 33.60
SERVICIOS PUBLICOS (Agua, luz telef.)	\$
TRANSPORTE (Flete. Combustible)	\$
DEUDAS (Incurridas para el negocio/val)	\$
IMPUESTOS (LICENCIAS)	\$
GASTOS DE PERSONAL	\$
OTROS	\$
TOTAL GASTOS GENERALES NEGOCIO	\$ 33.6

ANALISIS DE INVENTARIOS (Aplicable a todas las actividades económicas)

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	COSTO TOTAL
	FRUTAS			110
TOTAL				\$110

El negocio de la señora Maria Gestoso presenta un significativo crecimiento ya que incrementa los días en los que labora, esto se refleja principalmente en el incremento tanto de sus compras como de sus ventas, las ventas en un 50 % y las compras en un 43% esta diferencia se da ya que la cliente accede a descuentos en sus compras, se presenta un incremento en los gastos familiares que por información de la cliente se destino a mejorar sus condiciones de vida, los otros ingresos se reducen debido a que deja de percibir parte del arrendamiento del local.

Caso 4. El típico Gaucho

El señor Faustino Rossi se ha acercado a la institución a solicitar un préstamo de \$400 a un plazo de 6 meses con pagos mensuales. El cliente potencial ha indicado que podría pagar aproximadamente \$60 mensuales.

El señor Rossi mantiene desde hace 4 años y medio una micro empresa de venta de comidas, es decir un restaurante de nombre “El Típico Gaucho” en un sector muy comercial de la ciudad. Su necesidad de financiamiento radica básicamente en poder comprar más mercadería y de preferencia todo al contado, pues manifiesta que la temporada que se acerca es muy buena por lo cual se espera aumente la demanda de comensales.

El potencial cliente ha presentado como su garante al Sr. Bruno Maselli de 45 años de edad que actualmente trabaja en el Ministerio de Economía como Asistente del Departamento Financiero con un ingreso mensual de \$400.

El Sr. Rossi está casado, tiene casa propia, cuenta con 45 años de edad y tiene tres cargas familiares.

De la inspección a la unidad socioeconómica, el Asesor de crédito ha obtenido la siguiente información:

La esposa del Sr. Rossi es maestra de colegio por lo cual mensualmente recibe \$190, adicionalmente la casa de los Rossi es de dos pisos, pero ellos solo ocupan el primer piso, ya que el segundo piso lo han dado en arriendo recibiendo mensualmente \$50. El Sr. Rossi

mostró al Asesor tanto la escritura de su casa como el contrato de arrendamiento de su inquilino.

El Sr. Rossi comenta que mensualmente realiza un gasto aproximado de \$180 en alimentación. Sus tres hijos van a la escuela y mensualmente paga por los tres, una pensión de \$95, a esto se debe añadir el gasto por colación o refrigerio de \$10.

Los recibos de agua, luz y teléfono del domicilio del Sr. Rossi suman \$25. El Sr. Rossi comenta que recientemente su esposa adquirió un equipo de sonido a crédito en una casa comercial por el que paga mensualmente una cuota de \$12.

Al momento de la visita en el negocio (en la tarde), el cliente confirmó que tenía en efectivo \$120, además le indicó al Asesor una libreta de ahorros con un saldo de \$300.

En un negocio de venta de comidas generalmente no existen cuentas por cobrar a clientes por cuanto no se da crédito, sin embargo, el Sr. Rossi tiene por cobrar \$100 de cuatro clientes de los cuales espera recuperar solamente un 80% en el presente mes. Uno de sus buenos clientes es el Dr. Gutiérrez y su esposa, quien puntualmente le cancela cada inicio de mes sus consumos en el restaurante, que en promedio es de \$30.

En lo que respecta a las cuentas por pagar, mantiene una factura por cancelar a uno de sus proveedores de \$120.

Las ventas del cliente son diarias, pero existen días buenos, regulares y malos. Así por ejemplo:

A criterio del Sr. Rossi, los días martes y miércoles son regulares, el día lunes es malo y los restantes de la semana son de buenas ventas.

En su restaurante el Sr. Rossi diariamente vende principalmente almuerzos, platos a la carta y bebidas (gaseosas). Cada almuerzo cuesta \$2, los platos a la carta \$3 y las gaseosas \$0.50. En un día bueno están vendiendo 20 almuerzos, 10 platos a la carta y 24 gaseosas, en un día regular las ventas suman apenas \$60 y en un día malo \$20. En promedio el cliente se está ganando un margen del 60%, es decir en promedio gasta en un almuerzo \$0.80 y en un plato a la carta \$1.20.

En el restaurante, el Sr. Rossi cuenta con dos empleados, una mesera con una remuneración mensual de \$100 y un cocinero con una remuneración de \$110. Por el alquiler del local el potencial cliente paga \$75, por servicios de agua, luz y teléfono del negocio \$15.

En transporte de su mercadería realiza mensualmente un gasto de \$30. Recientemente el cliente se compró una vitrina frigorífica por lo cual está pagando una cuota de \$20 mensuales.

En el momento de la visita al negocio, el asesor constató el siguiente inventario:

- 30 libras (11.20 kg) de carne de res, cada libra cuesta en el mercado \$0.75.
- 40 libras (15 kg) de carne de pollo, cada libra cuesta \$0.50.
- 2 cajas de tomates, cada caja cuesta \$10.
- 1 quintal de papas, cada quintal cuesta \$8.
- Entre los activos fijos de su negocio se encuentran:

Activos	Valor comercial aproximado
Una cortadora de carne y hueso	\$2000
Una cortadora de embutidos	\$1000
Dos vitrinas frigoríficas	\$900
16 juegos de mesas con sillas	\$700
Una caja registradora	\$500
Dos cocinas industriales	\$600
Un televisor de 20 pulgadas marca Sony	\$400
Total	\$6100

EL TIPICO GAUCHO

Nombre del Cliente:

Faustino Rossi

RESUMEN INFORMACION SOCIOECONOMICA

	ANALISIS No.
ASESOR RESPONSABLE	J.A
NUMERO DEL CREDITO	1. C.
FECHA DE ELABORACION	
BALANCE GENERAL	
1. CAJA/BANCOS	420
2. CUENTAS POR COBRAR	80
INVENTARIOS	
MATERIA PRIMA	70
PRODUCTOS EN PROCESO	
PRODUCTOS TERMINADOS	
3. TOTAL INVENTARIOS	70
4. ACTIVOS FIJOS	6100
5. TOTAL ACTIVOS	6670
6. CUENTAS POR PAGAR	120
7. PATRIMONIO	6550
FLUJO DE CAJA	
8. INGRESO POR VENTAS	1300
9. COMPRAS	520
10. REMUNERACION DE PERSONAL	210
11. GASTOS GENERALES	154
12. INGRESOS LIQUIDOS	416
13. OTROS INGRESOS FAMILIARES	240
14. GASTOS FAMILIARES	354.2
15. LIQUIDEZ DISPONIBLE	301.8
INDICADORES FINANCIEROS	
16. Capital de Trabajo	450
17. Rotación del Capital de Trabajo	26 DIAS
18. Rotación de Inventarios	4 DIAS
19. Margen Bruto	60%
20. Rotación de cuentas por cobrar	2 DIAS

MATRIZ DE DECISION CREDITICIA

INGRESOS FAMILIARES	
	Valor en Dólares
Cónyuge	
Arriendos	190
Hijos	50
Pensiones	
Otros	
	\$240

GASTOS FAMILIARES	
Arriendos	
Alimentación	180
Educación	105
Transporte	
Servicios Públicos	25
Salud	
Otras deudas	12
Imprevistos	32.2
Total Gastos	\$354.20

INFORMACION FINANCIERA DEL NEGOCIO

DISPONIBLE	VALORS	INSTITUCION
EFFECTIVO	120	
AHORROS	300	
CUENTAS CORRIENTES		
TOTAL DISPONIBL	\$420	

CUENTAS POR COBRAR	NUMERO	VALOR TOT EN \$
SALDO INICIAL DE CUENTAS POR COBRAR		
CUENTAS POR COBRAR DEL MES	4	100
(-) INCOBRABLES		20
TOTAL CUENTAS POR COBRAR		\$80

CUENTAS POR PAGAR	VALOR TOTAL EN	INSTITUCION
PROVEEDORES		
BANCOS/OTROS (SOLO CAPITAL TOTAL)	120	
TOTAL CUENTAS POR PAGAR		

ANALISIS DE LAS VENTAS

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS DIARIAS (B=buneas, R= regulares, M=malas) Y VALOR ESTIMADO						
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
\$ 20	\$ 60	\$ 60	\$ 82	\$ 82	\$ 82	\$ 82

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS SEMANALES			
PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA
\$	\$	\$	\$

COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS QUINCENALES	
PRIMERA QUINCE	SEGUNDA QUINCENA
\$ 650	\$ 650
VENTAS CALCULADAS PARA UN MES \$ 1300	

DETALLE DE LOS RUBROS MAS IMPORTANTES DE LAS VENTAS

CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
20	ALMUERZOS	2	40
10	PLATOS A LA CARNE	3	30
24	GASEOSAS	0.5	12
			82

CALCULO DE LAS VENTAS (Aplicación para comerciantes y productores)

VENTAS MENSUALES DE CONTADO	\$1,220
VENTAS POR RECUPERACION MENSUAL DE SUS CXC	\$80

CIFRAS DE VENTAS ENSUALES PARA FLUJO 1300

ANALISIS DE LAS COMPRAS

COMPORTAMIENTO DE LAS COMPRAS SEMANALES			
PRIMERA SEMANA	SEGUNDA SEMANA	TERCERA SEMANA	CUARTA SEMANA
\$ 130	\$ 130	\$ 130	\$ 130

COMPORTAMIENTO DE LAS COMPRAS QUINCENALES

PRIMERA QUINCENA	SEGUNDA QUINCENA
\$ 260	\$ 260

COMPRAS CALCULADAS PARA UN MES \$ 520

DETALLE DE LOS RUBROS MAS IMPORTANTES DE LAS COMPRAS

CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
30	CARNE DE RES	0.75	22.5
40	CARNE DE POLLO	0.5	20
2	CAJAS DE TOMATE	10	20
1	QUINTAL DE PAPA	8	8

MARGEN BRUTO DE COMPRAS	60%
-------------------------	-----

GASTOS GENERALES EL NEGOCIO

ALQUILER, DEPOSITOS , ALMACENAJE	\$ 75
SERVICIOS PUBLICOS (Agua, luz teléfono)	\$ 15
TRANSPORTE (Flete. Combustible)	\$ 30
DEUDAS (Incurridas para el negocio/valor c)	\$ 20
IMPUESTOS (LICENCIAS)	\$
GASTOS DE PERSONAL	\$ 210
OTROS	\$ 14
TOTAL GASTOS GENERALES NEGOCIO	\$ 364

ANALISIS DE INVENTARIOS (Aplicable a todas las actividades económicas)

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	COSTO TOTAL
30	LIBRAS	CARNE DE RES	0.75	22.5
40	LIBRAS	CARNE DE POLLO	0.5	20
2	CAJAS	TOMATE	10	20
1	QUINTAL	PAPAS	8	8
TOTAL				\$70.50

DETALLE DE LA PRENDA COMERCIAL ORDINARIA

CANTIDAD	DESCRIPCION DEL BIEN CON EL MAYOR GRADO DE DETALLE (AÑO, MARCA, TIPO, MODELO, COLOR, SERIE)	VALOR
1	Una cortadora de carne y hueso	2000
1	Una cortadora de embutidos	1000
2	Dos vitrinas frigoríficas	900
16	16 juegos de mesas con sillas	700
1	Una caja registradora	500
2	Dos cocinas industriales	600
1	Un televisor de 20 pulgadas marca Sony	400
VALOR TOTAL DEL ACTIVO		6100

En este caso presentada la carpeta a comité de crédito se establece que los índices que presenta el negocio se ajustan a los promedios de negocios similares y según el requerimiento del cliente se plantea otorgarle un crédito de \$ 400 a 3 meses para lo cual tiene que cancelar cuotas de \$136, esto preemitirá que el cliente cuente con capital de trabajo y en el corto plazo opte por un nuevo crédito.

Bibliografía.

Shapleigh, Alexander, Fernando Fernández, editores. *Microfinanzas en el Ecuador*, Quito, proyecto Salto 2003.

Arriola Bonjour, Pedro.LA Importancia de la Tecnología Crediticia en Microfinanzas, Rio de Janeiro, septiembre del 2002.

Lenaghan, Tom. *Microfinanzas y el Mercado de Información Crediticia en El Salvador*, Development Alternatives, Inc.Marzo 2001.

Brill, Betsy . “Un crédito pequeño, un éxito inmenso”. *Especial para el Diario San Francisco Examiner*.

Taborga, Miguel, Fernando Lucano. *Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe*, Washington, DC 1998.

Calmeadow, *Capacitación en gestión Financiera para Instituciones Microfinancieras*, Centro de documentación Toronto, Notario Canadá, 1996.

GITMAN, Lawrence: *Administración Financiera*, México, Ed, Prentice may, Octava edición, 2000.

Weston, Fred: *Fundamentos de Administración Financiera*, México, Ed, Mc Graw Hill, Décima Edición,1996.

Banco Solidario, *Análisis Financiero para Asesores de Crédito*. Quito.1999.

Banco Solidario, *Contabilidad y Análisis Financiero Aplicado a las Microempresas*. Quito. Octubre de 1999.

Banco Solidario, *Metodología de Crédito Individual*. Quito. 1998.

Banco Solidario S.A. Grupo Enlace, *Concesión de crédito*, Quito. 1998.

Banco Solidario, *Metodología de crédito de grupo solidario*. Quito. Diciembre de 1999.

Consortio Latinoamericano para capacitación en microfinanzas, *Curso: Administración de cartera y control de morosidad para instituciones microfinancieras*. Febrero 2000.

MAS Internacional, INC. Diseño de programas de Microfinanzas. *Las microfinanzas: Nueva frontera para los Bancos comerciales*, 1998.